John Kalench

Cea Mai Mare Şa
Din Istoria Lum

JOHN KALENCH

CEA MAI MARE ŞANSĂ DIN ISTORIA OMENIRII

Titlul original: The Greatest Opportunity in the History of the World
Traducerea: Gabriela Valentina Frey

Editura Digital Data Cluj
Anul apariţiei: 1998, 2007 (ediţia a 2-a)
ISBN: 978 – 973 – 97964 – 1 – 0, 978 – 973 – 7768 – 11 – 6

CUPRINS

Prefaţă 2
Introducere:
De ce trebuie citită această carte 2
Capitolul întâi:
Cu ce preţ vă obţineţi libertatea? 7
Capitolul Doi:
Covorul fermecat 9
Capitolul Trei:
Care este cea mai mare şansă din istoria omenirii? 14
Capitolul Patru:
Naşterea unei industrii 20
Capitolul Cinci
Prezentul – cel mai bun timp pentru start 24
Capitolul Şase
Păşind spre viitor 31
Capitolul Şapte
Împărtăşirea visului 37

PREFAŢĂ

Ediţia în limba română a cărţii lui John Kalench" The Greatest Opportunity in the History of the World" este o apariţie editorială în premieră în România, care avizează o mare masă a publicului, datorită subiectului tratat şi a spiritului educaţional adoptat de autor. Este prima parte din opera de specialitate a autorului, următorul pas fiind renumita carte" Being the Best You Can Be în MLM".

Subiectul cărţii este prezentarea sistemului economic Network Marketing, sau altfel denumit Multi-Level Marketing (MLM), comerţ în reţea sau pe mai multe nivele. Acest sistem nu este altceva decât o alternativă economică a viitorului, grefată pe şansa omului de rând de a răzbate prin hăţişurile unei vieţi măcinate de economia de piaţă şi de societatea de consum a zilelor noastre. Alternativă oferită reprezintă nu numai ***cea mai mare şansă din istoria lumii***, dar probabil şi o ultimă şansă, pe care o mai are fiecare pentru a ieşi din marasmul greutăţilor financiare.

Publicul avizat este de fapt masa de colaboratori, debutanţi, clienţi şi întreprinzători, care activează de câţiva ani şi în ţara noastră în cadrul unor structuri MLM, organizate de către unele firme care au avut curajul să introducă pe piaţa românească sistemul Network Marketing. Cartea este destinată tuturor celor care doresc să facă ceva în prezent, pentru ca visele lor să se adeverească într-un viitor apropiat.

John Kalench este unul dintre promotorii sistemului MLM, fiind totodată autor al unor cărţi de referinţă din acest domeniu, lector itinerant şi iniţiatorul unei companii MLM independente, Millionaire în Motion (MIM). *Spiritul educaţional* al autorului se distinge din primele pagini, prin supleţea expresiei, puterea exemplificărilor şi a stilului direct de a se adresa interlocutorilor săi.

Prin achiziţionarea acestei cărţi, aţi păşit în clubul celor peste un milion de prieteni ai autorului, devenind astfel un făptuitor de vise.

Dan Marius Dumitraş

INTRODUCERE

DE CE TREBUIE CITITĂ ACEASTĂ CARTE
(ŞI DE CE AM SCRIS-O)

V-aţi gândit vreodată să deveniţi propriul vostru stăpân? Aţi visat vreodată la libertatea de a vă conduce propria afacere? Prin citirea acestei cărţi, de fapt, îmi veţi povesti o mulţime de lucruri despre propria voastră persoană. Sigur, sunteţi curios să aflaţi despre ce este vorba, sau chiar pregătit să aplicaţi ideea" de a deveni propriul stăpân pe viaţă". Merită să acordaţi o parte din valorosul vostru timp pentru a trăi visul de a avea propria afacere, un vis care vă poate da libertatea personală, financiară şi liniştea sufletească.

Dacă această carte va răspunde la unele din întrebările voastre, daţi-vă grijile la o parte şi încercaţi să credeţi cu adevărat că vă puteţi realiza visul. Acesta este motivul pentru care veţi dori să citiţi toate paginile cărţii. Mai mult, veţi dori chiar să acţionaţi imediat, conform recomandărilor ei.

Iată de ce ar trebui să citiţi această carte despre" ***cea mai mare şansă din istoria lumii***"!

Vă promit că ea vă va oferi toate răspunsurile şi chiar mai mult, având nevoie doar de o oră sau două ca să le descoperiţi. Dacă aţi făcut deja pasul hotărâtor în ***cea mai mare şansă din istoria lumii***, atunci această carte vă va aminti de ce aţi luat decizia de a vă urma flerul şi de a face ce doriţi.

De aceea va trebui să citiţi şi să recitiţi această carte. Făcând aceasta, vă veţi reaminti că „într-adevăr merită" osteneala. Iar pentru a lucra mai degrabă inteligent, decât din răsputeri, daţi câte un exemplar din această carte acelora cu care doriţi să vă împărtăşiţi visul". Lăsaţi

cartea să vorbească în locul vostru. Apoi, când vă veţi aşeza la discuţii, veţi putea face mai multă muncă de informare decât de convingere.

DE CE AM SCRIS CARTEA

Am lucrat cu mii de oameni din întreaga lume, învăţându-i cum să-şi construiască acasă o afacere plină de succes, în cadrul uneia dintre cele mai rapide şi dezvoltate ramuri ale industriei americane.

Această ramură se numeşte **Multi-Level Marketing**, sau **MLM**. De-a lungul cărţii mă voi referi la ea folosind termenul mai evoluat de **Network Marketing**.

Sute de mii de oameni din întreaga lume liberă se înghesuie spre această ramură captivantă. Motivele sunt simple: Network Marketing reprezintă o şansă care permite fiecăruia – indiferent de educaţie, experienţă, mediu familial, sex sau vârstă – o modalitate credibilă de a fi stăpânul unei afaceri proprii, de a câştiga mai mult, de a-i ajuta pe alţii şi de a-şi coordona viaţa şi personalitatea.

De mai bine de 50 de ani, riscurile scăzute, precum şi costurile de pornire uşor de acoperit în MLM, au tentat întreprinzătorii cu venituri modeste din diferite medii sociale. În fiecare zi, tot mai mulţi oameni descoperă beneficiile create de Network Marketing. Cu toate acestea, unii refuză totuşi să împartă acest concept de viaţă cu alţii. Unii chiar se sperie când sunt confruntaţi cu el. De ce?

Probabil, pentru că nu înţeleg ce este Network Marketing. Când nu înţelegem ceva e dificil să credem în el. Dacă nu credeţi în Network Marketing, bineînţeles că nu puteţi fi entuziasmat şi captivat când vorbiţi altora despre el.

Ce vă vine în minte când vă gândiţi la Network Marketing? Cum v-aţi format această părere? Aţi încercat ceva asemănător înainte şi nu a mers? Aţi auzit despre această afacere de la un prieten sau o rudă? Sau poate că un coleg de cameră, intrat în afacere, a încercat să vă

influenţeze? Deseori, experienţele şi opiniile altora influenţează modul nostru de a gândi şi de a simţi, atât pozitiv cât şi negativ.

CALEA MINIMEI REZISTENŢE

În jurul nostru există multe tendinţe negative, în care putem fi uşor prinşi. Mulţi oameni preferă să vorbească mai mult despre partea rea a lucrurilor, decât despre cea bună. Ştiaţi că pentru fiecare trei lucrui pozitive spuse despre ceva sau cineva, oamenii spun alte 33 de lucruri negative? E adevărat. De ce? Pentru că totul începe din copilărie.

Acum câţiva ani, urmărind comportamentul copiilor, un grup de cercetători au constatat că într-o singură zi cuvântul" Nu" a fost pronunţat de 17 ori mai des decât cuvântul" Da". Deşi pare să fie mai uşor să gândeşti negativ despre ceva sau cineva, mergând pe „calea minimei rezistenţe", a gândi pozitiv poate fi de un mare ajutor. Credeţi-mă, ştiu, aşa este.

Am suferit odată o mare pierdere într-o afacere: o poveste groaznică. Pentru o perioadă, acest eşec m-a determinat să gândesc negativ. Am pierdut o casă minunată, situată pe o colină, o maşină foarte scumpă, împreună cu alte" jucării" minunate şi o relaţie sentimentală, pe lângă faptul că mai datoram şi 100.000 $. Chiar şi familia mea şi-a pierdut încrederea în mine şi în visele mele. Încrederea în propriile mele forţe era complet distrusă. Credeam că valoarea cuvântului este **nulă**.

După cele întâmplate, prima mea reacţie a fost să las totul baltă. Am acuzat pe toată lumea, inclusiv afacerea. Apoi timpul a început să vindece rănile. Am realizat că, pentru tot ceea ce s-a întâmplat cu mine, **eu am fost răspunzător.** Nimeni altul. Nu puteam continua prin a blama pe alţii pentru eşecurile şi greşelile mele din viaţă. Afacerile nu eşuează… întreprinderile nu eşuează… **oamenii** sunt aceia care eşuează! Eu am greşit. Dacă am început să am din nou succes, am ştiut

că singura persoană din lume pe care mă puteam baza şi care putea să schimbe totul în favoarea mea, era propria mea persoană. Aşa a fost.

Am învăţat şi alte lucruri. Înainte de a începe să-mi refac viaţa, trebuia să găsesc ceva pozitiv, de care să mă agăţ în mizeria din jurul meu. Aşa că am promis să nu renunţ. Nu doream pur şi simplu să renunţ. Îmi spuneam mie însumi că o altă ocazie îmi va întretăia calea, şi că va exista întotdeauna un altă dată, pentru care va trebui să fiu pregătit. Ca atare, am învăţat cât am putut şi m-am înarmat cu informaţiile necesare.

PUTEREA DE A SCHIMBA VINE DIN INTERIOR

Ştiam în mod sigur trei lucruri. Ştiam că **esenţa** unei afaceri este cunoaşterea şi că ea reprezintă puterea! Ştiam de asemenea că Network Marketing reprezintă exact ceea ce căutam. Aveam încredere în sistem fiindcă l-am văzut funcţionând la alţii. Tot ceea ce-mi doream era să-mi conduc singur viaţa, să-mi aleg asociaţii şi să construiesc de unul singur o afacere profitabilă. Comparându-l cu alte sisteme pe care le-am văzut, Network Marketing era cea mai logică şi abordabilă variantă de pornire în direcţia propusă. Aşa că am jurat să acumulez toate informaţiile posibile despre Network Marketing.

Cu acest prim pas şi cu ajutorul prietenesc al oamenilor, am reuşit să transform cea mai dificilă situaţie din viaţa mea în cea mai mare realizare. Compania mea" Milionarii în acţiune" este recunoscută ca fiind cea mai bună firmă de pregătire a lucrătorilor din industria MLM. Datorită succesului în a-i educa pe ceilalţi cum să atingă succesul şi cum să-i înveţe pe alţii să-l obţină, am mai fost numiţi şi" Compania de pregătire a instructorilor". Succesele obţinute de elevii noştri au făcut ca „Milionarii în acţiune" să primească doi ani la rând premiul acordat de preşedintele asociaţiei Mulţi Level Marketing International Association (MLMIA), pentru calitatea excelentă a muncii de pregătire profesională. Scopul nostru este de a extinde în toată ă lumea seminariile şi cursurile de pregătire tipice sistemului, pentru toţi întreprinzătorii din Network Marketing.

Personal, viaţa mea n-a fost niciodată mai dinamică, bogată şi plină de recompense. Am o soţie frumoasă şi iubitoare, pe care o consider comoara vieţii mele. Noua mea bunăstare îmi permite să am grijă de ea şi de ceilalţi pe care îi iubesc într-un mod pe care înainte nici măcar nu l-am visat. Mă simt într-adevăr binecuvântat şirecunoscător. Vă rog să nu mă înţelegeţi greşit. N-am de gând să vă impresionez cu succesul meu. Îl împart cu voi din două motive.

Primul motiv: în timp ce îmi face bine să mărturisesc bunăstarea vieţii mele, în acelaşi timp ştiu că nimic nu este veşnic.

Al doilea motiv: dacă vreodată aţi fost preocupaţi sau îngrijoraţi în legătură cu direcţia în care merge viaţa voastră, eu sper să vă fi ajutat spunându-vă povestea ea, deoarece şi eu **am fost** preocupat şi îngrijorat la rândul meu. Am trecut prin încercările eşecului şi toate îndoielile care-l însoţesc. Vreau să vă spun deci, că **este** posibil să schimbaţi totul în jurul vostru şi să ieşiţi din orice situaţie dificilă.

După cum vedeţi, împărtăşindu-mi experienţa şi cunoştinţele prin această carte, probabil că vă voi determina să apreciaţi altfel şansele ce v-au fost prezentate de cel care v-a introdus în afacere. Iar dacă nu, cel puţin cred că această carte vă va îmbogăţi cu o **bancă de date**, pe baza căreia să puteţi evalua cel mai bine şansele promise – indiferent dacă vă veţi implica sau nu.

Goethe, marele poet german din secolul XVIII a spus*: „Ceea ce nu înţelegem, nu stăpânim"*. Aş dori ca voi să fiţi capabili să înţelegeţi adevărul despre Network Marketing. Dacă doriţi, veţi putea stăpâni şi voi acest adevăr. Speranţa mea este că, odată ce aţi înţeles despre ce este vorba, veţi prelua această informaţie şi o veţi folosi în viitor, aşa cum eu şi mulţi alţii am făcut-o deja.

Ca o terţă persoană, fără interese directe financiare în companiile Network Marketing, eu sunt pregătit pentru a vă educa şi

informa asupra tuturor situaţiilor şi de a înlătura miturile despre această tânără şi uneori neînţeleasă afacere. În acest mod, puteţi profita de ajutorul meu şi să vă creaţi şanse de reuşită în viaţă. Sunt sigur că există printre voi cititori care cred că au deja o viziune clară despre ce este Network Marketing. Lăsaţi-mă să vă spun o poveste.

CEAI ÎN DOI

În vechea Japonie era obiceiul ca studentul care dorea să studieze într-o mănăstire, să obţină o audienţă la maestru, directorul şcolii din mănăstire. Conform tradiţiei, în astfel de cazuri, maestrul serveşte ceaiul. Într-o zi, un student tânăr, foarte inteligent şi dotat, s-a întâlnit cu maestrul său. Aşa cum stăteau ei împreună, tânărul om i-a prezentat cu entuziasm cunoştinţele şi realizările sale. Când maestrul i-a oferit ceaiul, studentul l-a acceptat, continuând să vorbească. Deodată a sărit în sus, uimit fiind de ceaiul care inundase măsuţa şi acum curgea direct pe picioare.

„Maestre, ceaşca este plină şi ceaiul dă pe dinafară" a exclamat el. Maestrul continua să toarne, iar ceaiul curgea pe masă şi pe podea.

„E ca tine!" a replicat maestrul*". Te rog, revino când te vei simţi setos de învăţătura pe care pot să ţi-o dau eu".*

Să nu mă înţelegeţi greşit. Sunt departe de a fi expert sau maestru în materie. Sunt doar o persoană obişnuită ca şi voi, care urmează activ calea înţelegerii şi perfecţiunii. În momentul în care ajung să cred că am învăţat tot ce era de învăţat, mă gândesc la maestrul cu ceainicul său. Atunci realizez cât de puţin ştiu.

Oricum, poate că sunt puţin mai înaintea voastră pe cale înţelegerii, sau poate nu. Pe de altă parte, sunt foarte doritor să vă împărtăşesc ceea ce am învăţat până acum. După ce o să citiţi cartea, veţi putea alege o altă cale şi credeţi-mă va fi OK. Am descoperit că, împărtăşind cu voi ceea ce am învăţat, îmi urmez mai departe calea, indiferent de ce veţi alege din ce v-am împărtăşit.

CA SĂ ÎNVEŢI, TREBUIE SĂ FII MAI ÎNTÂI DE TOATE INTERESAT

Maeştrii Zen numesc starea de a fi interesat de tot ce te înconjoară" mintea unui începător". E o stare în care lucrurile sunt văzute cu prospeţime şi mirare, ca prin prisma unui copil.

Nu vă cer să acţionaţi naiv şi să ignoraţi adevărul. Dimpotrivă.

Ceea ce vreau să spun este că, atunci când vedeţi această afacere cu „mintea unui începător", neluând în considerare experienţele avute sau auzite anterior, veţi vedea afacerea aşa cum este ea în mod real, încercând chiar o senzaţie de bucurie. Iar bucuria, dragi prieteni, este ceva de care ar trebui să avem parte mai des!

SĂ TE PLIMBI PRINTRE URIAŞI

Unii dintre voi ar putea să aibă idei preconcepute despre conţinutul acestei cărţi, bazate pe opinia pe care o aveţi despre persoana care v-a dat-o. Probabil că vă vedeţi deja mai întreprinzător decât persoana aceea. Poate credeţi că sunteţi mai deştept. OK, atunci e perfect pentru amândoi.

David Ogilvy, faimosul guru de pe Madison Avenue, a înfiinţat agenţia de publicitate Ogilvy & Mather, o agenţie cu succese binecunoscute în lumea întreagă. De câte ori angaja pe cineva să-i conducă noile birouri, îi trimitea un set de păpuşi ruseşti. Ştiţi sistemul, când deschizi o păpuşă în interior se află încă una şi în aceasta încă una şi tot aşa până la cea mai mică. În interiorul ultimei se afla întotdeauna un bileţel pe care scria:

„Dacă fiecare dintre noi angajează oameni care sunt mai mici decât noi, vom deveni o companie de pitici, dar dacă fiecare dintre noi va angaja persoane mai mari decât suntem noi, Ogilvy & Mather va deveni o companie de giganţi".

Dacă credeţi că sunteţi mai inteligent şi mai întreprinzător decât persoana care v-a dat cartea, felicitări pentru amândoi.

Când am scris prima mea carte" Being The Best You Can Be în MLM" (Cum poţi fi cel mai bun în MLM), am făcut-o fiindcă am sesizat o nevoie îngrijorătoare de literatură de specialitate. În seminariile mele, multe persoane implicate în Network Marketing mi-au cerut o carte cheie, care să-i instruiască şi în acelaşi timp să-i ajute să-şi reproducă succesul prin alţii. Sunt deosebit demulţumit de succesul ameţitor al cărţii*" Cum poţi să fii cel mai bun în MLM"*, de numărul crescând de persoane care învaţă din ea şi o folosesc ca să-şi construiască afacerile Network Marketing pline de succes.

De multe ori, călătorind prin toată lumea, oamenii veneau la mine şi îmi spuneau*: „John, trebuie să mai scrii o altă carte. Una pe care s-o putem da prietenilor şi debutanţilor noştri... una care să stabilească credibilitatea în Network Marketing... una care să dărâme miturile şi să le explice oamenilor foarte clar adevărul despre această afacere".*

Acesta este celălalt motiv care m-a determinat să scriu cartea. Astfel vă prezint vouă, milioanelor de colaboratori entuziaşti implicaţi în acest sistem, întregul adevăr despre Network Marketing.

Sper ca această carte să vă furnizeze valori remarcabile.

Şi acum să trecem la treabă!

CAPITOLUL 1

CU CE PREŢ VĂ OBŢINEŢI LIBERTATEA?

Trăia odată în timpul marii secesiuni un industriaş foarte bogat şi puternic. Imperiul său era uriaş şi se întindea peste mări şi ţări, mai mult decât putea cuprinde ochiul.

Din imensul şi împodobitul său palat, industriaşul controla un vast conglomerat de companii prospere, fiecare din ele producând pentru celelalte şi beneficiind unele de altele. Sute de mii de oameni munceau pentru el, iar vieţile lor erau dirijate doar de către acest" singur" om. El era stăpânul întregii suflări, pe care o manipula şi controla.

Deşi era o persoană privată, tot ceea ce făcea era conceput în stil mare. El avea ca reşedinţă palatul cel mai elegant de pe pământ. Se înconjurase cu opere de artă renumite, cu mobile stil impecabile, o bucătărie superbă, cu vinuri vechi din propriile vii şi cu o armată de servitori. Tot ceea ce atingea, vedea sau auzea era de cea mai bună calitate.

Dar cea mai valoroasă proprietate era grădina zoologică. Era cea mai mare din întreaga lume. Deşi el nu permisese niciodată intrarea vizitatorilor, zoologii din lumea întreagă îi invidiau magnifica colecţie.

Într-o zi, un servitor i-a povestit despre o vale ascunsă de pe continentul asiatic, unde un anumit tip de animale îşi trăiau veacul, într-un mod necunoscut. Urmărind din turnul minaretului animalele din propria grădină păscând pe uriaşele păşuni din zare, industriaşul se gândi că ar fi minunat dacă acele animale i-ar completa colecţia.

Astfel şi-a chemat servitorii şi a organizat imediat o expediţie în munţii îndepărtaţi ai Asiei, unde fusese informat că sălăşluiau acele creaturi rare.

Expediţia a ajuns la un sătuc izolat, la poalele munţilor Himalaya, dorinţa lui mobilizând oamenii şi maşinile dincolo de graniţele posibilului. Vânătorii din acest îndepărtat colţ de lume l-au ridiculizat când au aflat de intenţia lui de a captura acele animale. Ei I-au explicat că niciun om, nici măcar cei care au trăit şi au vânat pe vale de generaţii întregi, nu au sperat vreodată să captureze acele creaturi sălbatice şi temătoare.

„Mă voi întoarce peste o lună”, le-a spus el sătenilor.

„Voi captura toate animalelel. Nu cer decât un ghid care să-mi arate unde se află”.

După o lună s-a întors cu mâinile goale. Sătenii au râs şi l-au ironizat.

El n-a spus decât atât*: „Veniţi cu mine!”*

Astfel, i-a condus până la pajiştea de pe un munte înalt indicată de ghid. Sătenii s-au oprit acolo şi au privit şocaţi şi cu neîncredere. În faţa lor se aflau în siguranţă sute de animale, încercuite de gardul unui ocol. El a început să explice ce făcuse.

În prima dimineaţă aşeză în mijlocul pajiştii o porţie de nutreţ bogat în zahăr şi un balot de fân. Aşa procedă a doua zi, a treia zi şi tot aşa, în fiecare zi aşezând din nou nutreţ şi fân. Nu după mult timp, animalele sosiră şi mâncară. La început mai puţine, apoi în fiecare zi din ce în ce mai multe. Probabil, întreaga turmă ajunsese să mănânce pe pajişte.

Seara, el săpa gropi pentru stâlpii gardului, fixând doi sau trei stâlpi în fiecare noapte. Când cercul de stâlpi a fost complet, începuse să aşeze scândurile din gard. Prima dată cele de jos, aproape de pământ, care permiteau animalelor să iasă uşor din împrejmuire, deoarece puteau fi sărite.

În fiecare noapte adăuga un nou şir de scânduri la gard, construind ocolul din ce în ce mai înalt, pe măsură ce zilelel treceau. Până la urmă, animalele n-au mai putut intra şi ieşi decât printr-o mică deschizătură din gard.

În noaptea celei de-a 29-a zi construise o poartă. În ultima zi, după ce toate animalele intrară în ocol prin deschizătura îngustă, închise poarta în urma lor şi o blocă. Înainte ca aceste frumoase şi

libere creaturi să realizeze ce se întâmplase, ele căzură în cursă.

Industriaşul le spuse apoi sătenilor, care erau plini de uimire:

„Eu pot să capturez orice animal doar prin simplul fapt că-i dau de mâncare şi-l fac dependent de aceasta. Pot controla orice persoană în acelaşi mod. De fapt este un schimb corect. Eu le hrănesc, iar ele îmi dau frumuseţea şi libertatea lor. Aceasta este sursa bogăţiei şi puterii mele".

VĂ SIMŢIŢI CÂTEODATĂ PRINŞI ÎN CAPCANĂ?

Câţi dintre noi nu se simt prinşi în capcana promisiunilor deşarte datorită dependenţei faţă de ceva sau cineva?

Câţi dintre noi nu am devenit prizonierii unui sistem, în care am fost atât de subtil manipulaţi, încât atunci când ne-am trezit, am realizat că suntem încercuiţi şi drumul nostru spre viitor a fost blocat?

Câţi dintre noi nu trăiesc într-o perpetuă stare de supravieţuire?

Aş dori să primesc câte o monedă de la fiecare persoană care mi-a spus că nu este mulţumită de munca pe care o face pentru a-şi câştiga existenţa:

„Îmi urăsc slujba, îmi urăsc şeful, urăsc mediul în care îmi desfăşor activitatea şi urăsc traficul prin care trebuie să răzbat 5 zile pe săptămână, ca să merg şi să mă întorc de la serviciu – urăsc cumplit această monotonie!"

Mulţi dintre noi sunt atât de prinşi în lupta pentru supravieţuire încât nu văd decât lupta, canalizându-şi astfel toată energia numai în acea direcţie. Suntem atât de preocupaţi de modelarea vieţii noastre, încât uităm să trăim cu adevărat. Cred că aceasta spune multe despre puterea de regenerare a spiritului uman. Este impresionant cum, atât de mulţi dintre noi pot tolera o durere atât de mare – doar pentru a supravieţui, mai ales atunci când nu este deloc necesar.

Aş dori să primesc câte un dolar de la fiecare persoană cu un venit puţin mai mare decât media generală, care să recunoască subtilele obstacole ce au fost ridicate în jurul lor, ca rezultat direct al propriei lor prosperităţi.

Multe din responsabilităţile care apar odată cu succesul financiar, ne pot îndepărta cu certitudine de la propria „idee pură" despre libertate, ca şi cum am fi încercuiţi de o sârmă ghimpată. Oare succesul financiar are vreo valoare, dacă simţim că ne-a fost răpit controlul vieţii?

UN DRUM MAI BUN

Prieteni, există un drum mai bun de a munci şi de a trăi. Există un mod de a depăşi constanta luptă pentru supravieţuire şi de a recăpăta controlul creativ asupra vieţii.

Există un drum al libertăţii!

Personal am încercat multe alte „drumuri bune". Deşi toate au fost interesante şi fiecare mi-a oferit" unica" şansă de a studia şi de a mă bucura, doar unul este cel care îşi îndeplineşte măreaţa promisiune. Acest drum vă poate oferi o extraordinară libertate de alegere, posibilităţi multiple de succese nelimitate în viaţă şi în muncă, astfel ca, o dată pentru totdeauna, să puteţi prelua controlul asupra vieţii voastre.

Să fiţi, să faceţi şi să aveţi tot ceea ce doiţi.

Acest „drum nou, mai bun" este prezentat în această carte.

O voi numi „**Cea mai mare şansă din istoria omenirii".**

CAPITOLUL 2

COVORUL FERMECAT

Ce-ar fi dacă această carte ar descoperi pentru voi covorul fermecat care ar putea să vă ridice deasupra tuturor obstacolelor şi să vă plimbe prin aer spre sănătate, bogăţie şi fericire, imediat ce îi veţi spune unde.

L-aţi lăsa să vă poarte acolo unde n-aţi fost niciodată sau v-aţi cumpăra mai bine nişte perdele asortate şi l-aţi aşeza pe podea?

Voi ce aţi alege? Răspunsul nu este atât de evident pe cât pare.

Am întâlnit mii de oameni la seminariile şi în convorbirile mele, pe care îi pot categorisi în două grupe distincte: cei care cred că orice este posibil şi cei care nu cred. Cei care cred în covorul fermecat şi cei care nu văd în el decât o carpetă întinsă pe podea. Voi ce vedeţi?

Dacă vedeţi o carpetă, atunci aveţi nevoie de o schimbare paradigmatică.

SCHIMBAREA PARADIGMELOR

Ascultaţi această poveste spusă de Stephen Covey, în cartea sa" The seven Habits of Highly Efective People" („Cele şapte obiceiuri ale oamenilor extrem de activi"):

Într-o noapte întunecoasă şi furtunoasă, două vase de război se întorceau în port după o aplicaţie militară. Marea era agitată şi un văl de ceaţă făcea vizibilitatea greoaie, fapt pentru care căpitanul a rămas pe punte să se asigure că totul merge bine.

Curând după lăsarea serii, cartul de veghe a raportat:

„Lumină la tribord-proră!"

„Se mişcă sau vine spre pupa?" a întrebat căpitanul.

„Stă, căpitane" a replicat marinarul, ceea ce însemna că vaporul era pe cale de a suferi o coliziune.

Ca replică a sosit semnalul*: „Vă sfătuiesc să modificaţi **voi** direcţia cu 20 de grade!"*

Căpitanul spuse atunci*: „Transmite: «Sunt căpitan, schimbaţi direcţia cu 20 de grade»”.*

Replica a fost*: „Sunt marinar de clasa a II-a şi vă avertizez să schimbaţi direcţia cu 20 de grade!”*

Căpitanul, foarte iritat, a transmis urlând următorul ordin:
„Eu sunt vas de luptă! Schimbaţi cursul cu 20 de grade!”

Semnalul următor a sosit rapid*: „Iar eu sunt farul”.*

Aceasta reprezintă o schimbare paradigmatică!
Doar simpla şi mărunta informaţie*” Eu sunt farul”*, a schimbat imediat punctul de vedere al căpitanului. Se poate spune că şi-a schimbat radical modul de a privi lucrurile.

VĂ PROPUN SĂ DEVENIŢI RECEPTIVI

Am de gând să propun acelora dintre voi care văd doar o carpetă pe podea, să fie receptivi la ideea că acea carpetă nu este ceea ce au crezut iniţial. Trebuie să acceptaţi că ea poate deveni un covor fermecat, care să vă transporte” acolo unde n-aţi fost niciodată”.

Vă propun vouă, în calitate de căpitan al propriei” corăbii a sorţii”, să vedeţi în această carte un far, a cărui lumină izvorăşte din paginile ei.
De ce?

Grea întrebare!

De fapt, nu aveţi nimic de pierdut. Dacă nu descoperiţi în această carte” covorul fermecat al şanselor”, nu se întâmplă nimic. Dar dacă” cea mai mare şansă din istoria lumii” vă **poate** conduce la o viaţă nouă, plină de „sănătate, bogăţie şi fericire”, atunci merită să vă

imaginaţi că totul e posibil. Sunteţi de acord?

Vă mai amintiţi când spuneam: „*cunoaşterea înseamnă putere*”? Înarmaţi cu o astfel de putere veţi fi capabili să găsiţi pretutindeni covoare fermecate. Ca să ajungeţi aici trebuie să fiţi deschişi şi doritori să vedeţi lucrurile într-o lumină diferită.

Gândiţi-vă, chiar acum, la ceva ce credeţi că puteţi face! Totul este frumos… să tunzi iarba, să-ţi scrii numele, să cânţi la pian. De ce credeţi că puteţi face toate aceste lucruri? Pentru că le-aţi mai făcut şi ştiţi că le puteţi face.

Până aici pare simplu. Acum puneţi-vă următoarea întrebare: Cum o să credeţi că puteţi face ***ceva, ce n-aţi mai făcut niciodată?***

Pentru început, ar trebui să adunaţi o cantitate de informaţii care să vă demonstreze că acel ***ceva*** este posibil. Aceste informaţii le obţineţi de la alţi oameni, care deja le-au pus cu succes în practică. Dacă-i urmăriţi şi ascultaţi cum descriu ceea ce au făcut, veţi ajunge să înţelegeţi şi să credeţi că şi pentru voi este posibilă aceeaşi strategie.

John Ruskin, scriitor englez din secolul XIX-lea, descrie minunat acest proces. Aş vrea să vi-l relatez şi vouă:

„Cel mai impresionant lucru pe care un suflet omenesc poate să-l facă în această lume este să vadă şi să spună ceea ce vede în mod deschis. Un om poate gândi, cât pot vorbi sute de oameni, iar un om poate vedea, cât pot gândii mii de oameni. Să vezi clar, înseamnă poezie, profeţie şi religie la un loc”.

POVESTEA LUI JIM

Ca o exemplificare a ceea ce înseamnă o persoană care spune deschis ceea ce vede, iată povestea lui Jim.

Acum câţiva ani prezentam un seminar de informare la San Diego. Printre cei prezenţi se afla şi un tânăr pe nume Jim. L-am remarcat fiindcă a fost printre primii care au sosit şi printre ultimii care au plecat. Era un tip într-adevăr deosebit, prietenos şi cu o personalitate distinctă.

Discutând cu Jim şi punându-i câteva întrebări, am remarcat imediat că cel mai important lucru din viaţa sa este familia. Mi-a arătat fotografii cu familia şi copiii lui. Strălucea de mândrie când îmi povestea despre ei.

Deşi era un om cinstit şi-şi îndeplinea munca cu sârguinţă, Jim nu era fericit. Ca şi jumătate din populaţia americană, lui Jim nu-i plăcea slujba. O făcea pentru că avea nevoie de bani, ca să-şi întreţină familia. Am mai aflat şi alte lucruri despre Jim. Am aflat cât de speriat era. Dorea mai mult decât orice pe lume să-şi părăsească slujba şi să demareze propria afacere. Era convins că are o minte ageră şi creativă.

Dar ceea ce-l oprea pe Jim era teama.

Îi era frică de eşec, îi era frică de ce vor gândi ceilalţi dacă nu va reuşi. Era speriat de riscul debutului de unul singur, punând astfel finanţele familiei în pericol, dacă afacerea n-ar fi mers. Îi era teamă să-şi piardă căminul, securitatea, propria-i stimă şi valoare. Mai presus de toate era convins că acest sistem nu este pentru el.

Când Jim a plecat în acea seară, am simţit o adâncă compasiune pentru el.

Era un tip deosebit, cu tot talentul necesar pentru a avea succes, limitat însă de temerile şi dubiile sale. Ceea ce-i lipsea lui Jim era covorul fermecat, care să-l ridice deasupra obstacolelor formate din temerile sale şi să-l ducă spre succes aşa cum dorea şi o merita în realitate.

Câteva săptămâni mai târziu, am primit un telefon de la Jim. I se

întâmplase ceva şi dorea să-şi verse oful.

Tocmai se întorsese de la înmormântarea unui foarte bun prieten, cu care crescuse împreună şi la care ţinuse foarte mult. În timp ce se afla în camera de priveghi, privind sicriul, a început să reflecteze la viaţa prietenului său.

„A fost un om într-adevăr minunat!" îşi spunea Jim.

„Atât de talentat, plin de idei strălucite şi visuri grandioase. Dar se pare că ceva i-a obstrucţionat calea. Dintr-un motiv sau altul, niciodată n-a făcut ce a spus că ar face şi ce a visat să facă. Reflectând aşa, deodată am avut un şoc, dragă John. Această înmormântare ar fi putut fi înmormântarea mea. Puteam să fiu ***eu*** *în acel sicriu, iar familia mea şi prietenii mei să fie aceia care să gândească la fel ca mine".*

Nu mai e nevoie să repetăm că această lovitură l-a zguduit puternic pe Jim.

„Dragă John, am decis chiar acolo, imediat, că voi face aşa ca mie să nu mi se întâmple la fel. Nu am de gând să ajung ca tipul din coşciug, înconjurat de prieteni, care să creadă că nici măcar nu am încercat.
Am de gând să mă schimb chiar acum, chiar în acest moment!"

După convorbirea aceea, n-am mai auzit despre Jim un an întreg. Într-o bună zi, ca din senin, mi-a dat un telefon. Nu era sigur că o să-mi amintesc de el, dar eu nu-l uitasem.

„Dragă John, te-am sunat să-ţi povestesc ce s-a mai întâmplat cu mine. Viaţa mea a început să se schimbe imediat ce am jurat să o fac, acum un an. E incredibil!"

„Ştii, toată viaţa mi-am visat să conduc ultimul tip de maşină Lincoln. Ce crezi că am acum?... Aminteşte-ţi cât de mult doream eu şi soţia mea să fim îmbrăcaţi elegant! Ne plăceau hainele scumpe şi cum ne

simțeam în ele”.

„De ne-ai vedea acum! Luna viitoare ne mutăm într-o casă nouă, dar până atunci eu, Karen și copiii plecăm într-o vacanță de două săptămâni în Hawaii. Trebuie să-ți spun, că mai bine decât atât nici nu se putea!”

Apoi vocea lui Jim s-a schimbat dintr-odată.

„Dragă John, am găsit covorul fermecat, așa cum mi-ai dorit-o tu. E mult mai bine decât mi-aș fi putut imagina. Am acum propria mea afacere de Network Marketing. Îmi plac produsele pe care le plasez, ele sunt într-adevăr competitive, iar compania are în spatele ei oameni minunați. Ei știu foarte clar ce trebuie să facă”.

A început apoi să se bâlbâie și să fie mai rezervat. Eram curios să aflu ce mai avea să-mi spună.

„Oamenii din rețeaua mea sunt de-a dreptul fantastici! N-am întâlnit în viața mea oameni atât de dezinteresați în a te sprijini în muncă. Iar ei văd în mine șeful lor. E adevărat că-l instruiesc așa cum tu m-ai instruit pe mine și sunt un foarte bun instructor. Am construit în cel mai scurt timp o structură și acum culeg rezultatele”.

Vocea lui Jim s-a schimbat din nou. A devenit mai profundă și din ce în ce mai gravă. Mă întrebam ce va urma.

„Cel mai important este dragă John, că mă simt ca și cum m-am regăsit și m-am întors acasă. Acum nu mai există diferență între viața și munca mea. Ele sunt unul și același lucru. Soția și copii mei sunt foarte mândri de mine. Eu și soția mea suntem singurii părinți care participă la jocurile de Ligă. Singurii! Și ce să mai vorbim despre calitatea timpului! Timpul meu a devenit acum foarte prețios, din această cauză copiii mei cred că sunt un erou! Soția mea și cu mine ne-am dorit întotdeauna să petrecem mai mult timp împreună. Iar acum ne ocupăm împreună de afacere. Ea se descurcă minunat și o face cu plăcere în fiecare clipă!

Afacerea este acum o afacere de familie. Până şi copiii încearcă să ne ajute cu ce pot. Totul este atât de minunat, încât îmi este greu să cred că am avut acest noroc".

„Nu ştiu cum să-ţi spun John, ce simt eu cu adevărat. Este un sentiment deosebit. Simt că m-am detaşat pozitiv faţă de celelalte sute sau mii de oameni. Senzaţia este copleşitoare, e un dar minunat!"

„Nu ştiu cum să-ţi mulţumesc îndeajuns pentru că m-ai ajutat să pornesc în această viaţă nouă. Este cea mai mare şansă din istoria lumii. Îţi mulţumesc. Îţi mulţumesc foarte mult".

Uau! După ce am terminat conversaţia telefonică cu Jim, m-am întins, mi-am şters lacrimile, mi-am dres vocea şi am inspirat profund.

„Cea mai mare şansă din istoria lumii" a spus Jim. Cred că aşa este! Ce om schimbat era! Şi ce emzonat am fost să-i ascult relatarea şi să mă bucur de succesul lui.

Doar prin simpla schimbare a paradigmei sale – de la carpetă la covorul fermecat – Jim a ajuns să vadă lucrurile în mod diferit.

Această nouă perspectivă a fost de ajuns să-l determine să-şi ***schimbe*** atitudinea în tot ceea ce făcea. Şi-a schimbat gândirea, care i-a schimbat apoi viaţa.

Toate acestea i s-au întâmplat pentru că a dorit să fie receptiv.

SĂ FII, SĂ FACI, SĂ AI

Aţi observat că, în relatarea sa, Jim a început să-mi enumere lucrurile pe care le avea? apoi mi-a povestit despre ceea ce făcea, terminând prin a-mi povesti despre ceea ce devenise.

Să analizăm expresia: *să ai, să faci, să fii*. În toţi aceşti ani în care am predat şi am organizat seminarii, am fost impresionat de faptul că

majoritatea oamenilor pronunţă expresia din titlu în sens invers. Oamenii cred că trebuie să *avem* anumite lucruri, ca de exemplu talent, bani sau aptitudini deosebite, înainte de a *face* ceea ce dorim, pentru *a fi* ceea ce ne-ar place să fim.

De fapt nu este aşa. *Avem* ceea ce dorim, pentru că *facem* aşa încât să obţinem ceea ce am dorit. Facem aşa fiindcă *suntem* acele persoane, care sunt capabile să *facă* lucruri deosebite. *Să fii, să faci, să ai*. În realitate aceasta este ordinea firească.

Nu suntem numai *fiinţe posesive* sau *fiinţe active.* În primul rând suntem *fiinţe umane.*

Sună exact ca expresia: „Dacă vezi, crezi!" Să o aşezăm invers şi pe aceasta: „Dacă crezi, vezi!" Noi vedem ceea ce credem. Nici mai mult nici mai puţin. Până când nu vom crede că putem avea ceva în viaţă, nu vom vedea!

Luaţi-l pe Jim ca exemplu. Până când nu a crezut că este posibil să fie ceea ce dorea demult, el nu a putut întrevedea noi o speranţă. La înmormântarea prietenului său, a primit o lecţie importantă despre *ceea ce nu dorea să fie.* Doar atunci a ştiut, fără nicio umbră de îndoială, că trebuie să lupte pentru succes. Apoi şi-a *propus* să meargă în direcţia aceea. De atunci lucrurile au şi început să se schimbe *ca prin minune.*

Dacă n-aţi făcut-o până acum, vă propun să faceţi imediat acest legământ. Alegeţi să trăiţi cu visele voastre şi refuzaţi să faceţi ceea ce nu doriţi. Când o veţi face, veţi fi întâmpinat de „tot felul de întâmplări plăcute, întâlniri şi realizări materiale".

CÂND TERMINI STUDIILE…

Aţi auzit vreodată spunându-se*: „Când termini studiile, poţi deveni profesor?"*

Da, profesorul din mine este deja format. Slujba mea şi scopul vieţii mele este să vă împărtăşesc toate informaţiile acumulate.

Dar voi, cum staţi cu studiile? Le-aţi terminat? Sunteţi pregătiţi să credeţi că acea carpetă de pe podea se poate transforma cu adevărat într-un covor fermecat?

Dacă nu sunteţi pregătit, OK. Vă înţleleg. Nu vă deranjaţi să citiţi mai departe. Daţi înapoi cartea persoanei care v-a înmânat-o sau daţi-o cuiva care ar putea fi interesat. Poate, cândva în viitor, veţi înţelege.

Nu doresc să vă conving. Nici pe alţii ca voi. Nu asta este meseria mea! Scopul meu este doar de a vă împărtăşi experienţa mea cât mai bine, cu entuziasm, iar apoi să urmăresc şi să văd cine este apt pentru această afacere.

Dacă sunteţi deschişi, dar sceptici, atunci e bine! Asta mă face să cred că sunteţi persoane inteligente şi doritoare de a cunoaşte adevărul. Aş dori să mai ştiţi ceva. Ca cititori, sunteţi nişte voluntari. Nu trebuie să faceţi nimic! Eu o să vă prezint faptele, iar voi faceţi o alegere în urma acestei instruiri. Destul de cinstit, nu?

Dacă veţi deveni nerăbdători şi vă veţi spune: *Haide John, haide, suntem pregătiţi, să începem odată lucrul!* atunci este fantastic! Sunt şi eu pregătit la rândul meu!

Deci, să pornim! Am promis să vă arăt că o carpetă poate fi într-adevăr un covor fermecat. De ce? Fiindcă este…

Cea mai mare şansă din istoria lumii!

CAPITOLUL 3

CARE ESTE CEA MAI MARE ŞANSĂ DIN ISTORIA LUMII?

Aşa cum probabil aţi ghicit, cea mai mare şansă din istoria lumii

este Network Marketing.

Când vorbesc despre Network Marketing, mă refer la companiile Mulţi Level, la structrile MLM şi chiar la unele companii de vânzări directe. Deoarece **Network Marketing** este denumirea cea mai modernă, o voi utiliza de acum înainte pentru a descrie această afacere tânără şi explozivă.

Prima dată când am venit în contact cu Network Marketing, acum 10 ani, am fost aşa de impresionat că n-am putut dormi. Am zăcut în pat toată noaptea, treaz, gândindu-mă la toate posibilităţile pe care le poate aduce acest concept.

Am simţit atunci că această minunată afacere va deveni pentru totdeauna o parte a vieţii mele.

În dimineaţa următoare mi-am propus să mă" ajut" să-mi dezvolt această nouă şi uluitoare şansă a vieţii.

„*Înainte de a muri – mi-am spus – aş vrea să am un milion de prieteni. Acesta va fi ţelul meu!*" Aşa că – orice am făcut – a fost pentru construirea unor relaţii noi şi de calitate.

Acest ţel a fost şi sursa de inspiraţie pentru numele companiei mele", *Milionarii în acţiune*". Deşi echipa mea şi cu mine suntem total implicaţi în această afacere, noi nu avem niciun fel de interes financiar în nicio companie sau produs Network Marketing.

Noi ne îndreptăm eforturile spre elaborarea programelor educaţionale, ca instrumente de bază în activitatea tuturor întreprinzătorilor din Network Marketing. Aşa că, dragi prieteni, nu cunosc alt drum mai bun în a vă ajuta, decât acela de a vă introduce în Network Marketing.

Acesta este produsul meu, singurul meu produs!

Unul din secretele acestei afaceri este să-ţi iubeşti produsul. Întreprinzătorii cu succes din Network Marketing îşi iubesc într-atât produsele încât sunt în stare să le recomande cu entuziasm oricui, oriunde, oricând.

La fel de pasionat sunt şi eu faţă de produsul meu. Network Marketing este calea viitorului. Sunt convins că într-un mod sau altul, această industrie va face parte din viitorul vostru.

Dar să vedem ce înseamnă aceste două noţiuni, Network şi Marketing, ce sunt ele şi prin ce se caracterizează.

CE ESTE NETWORKING ŞI CE ESTE MARKETING?

John Fogg, bunul meu prieten şi editorul celei mai respectate reviste din acest nou domeniu", **MLM Succes**", a spus*: „Network Marketing este următorul pas logic în evoluţia economiei libere de piaţă*". De ce? Pentru că se combină două dintre cele mai puternice forţe ce conduc lumea noastră de astăzi: Networking şi Marketing.

Ce înseamnă Networking?

Pentru mine, un exemplu relevant despre cum funcţionează o reţea Network îl constituie povestea lui Craig Shergold, un băieţel de 9 ani din Anglia, ce avea o tumoare cerebrală care-i ameninţa viaţa. După diagnosticarea bolii, doctorii i-au dat puţine şanse de supravieţuire. Unica dorinţă a lui Craig a fost să ajungă să fie menţionat în Guiness Book of World Records, ca deţinător al celor mai multe cărţi poştale, cu urări de însănătoşire, de-a lungul istoriei.

Câteva ziare au relatat povestea acestui băiat şi doar câteva săptămâni mai târziu a primit sute de cărţi poştale. O persoană din S.U.A. A auzit de dorinţa băiatului şi a menţionat-o în buletinul de informaţii computerizat transmis printr-o reţea (*network*) de

computere în toată lumea. Iată că numai în şase luni, Craig a primit nouă milioane de cărţi poştale. În următorii doi ani, ajunsese să primească 27 milioane de cărţi poştale, adică 53.000 de cărţi poştale pe zi!

Aceasta este extraordinara forţă a reţelelor Network.

Iar acum să vedem ce este Marketing?

În conformitate cu revista" USA Today", în 1990 numai în Statele Unite au fost comercializate pe piaţă bunuri şi servicii în valoare de 5.500 miliarde dolari. Ce să vă mai spun?

Combinarea celor două sisteme puternice a creat o forţă copleşitoare de distribuire a bunurilor şi serviciilor. De aceea Network Marketing a mai fost numit" *valul viitorului*".

Să fiu mai explicit.

Probabil cunoaşteţi pe cineva care are o părere proastă despre Network Marketing. Poate aţi auzit spunându-se că afacerea este ilegală sau fără etică. Lăsaţi aceste păreri deoparte, ele nu sunt decât nişte informaţii eronate.

CE NU ESTE NETWORK MARKETING?

1. Network Marketing NU ESTE un sistem piramidal ilegal. Nu este un lanţ de corespondenţă poştală şi nicio loterie ilegală unde oamenii fac bani atrăgându-i pe alţii în joc. Cei implicaţi în Network Marketing sunt plătiţi *numai* pe baza distribuirii de produse şi servicii, care se valorifică. Voi explica aceasta în detaliu mai târziu.

2. Network Marketing NU ESTE responsabilă pentru cele 70% procente din totalitatea bunurilor şi serviciilor vândute în Statele Unite în jurul anului 2000. Probabil că aţi citit sau auzit această

afirmaţie undeva în cercul vostru. Atunci când am auzit prima oară ştirea, am vrut să o transmit mai departe crezând că dă credibilitate tipului de afacere în care eram implicat. De fapt este cu mult mai mult. Amintiţi-vă că avem vânzări de 5.500 miliarde dolari pe an pe piaţa americană. 70% din această sumă reprezintă un pic mai mult de 3.750 miliarde dolari! Este extraordinar! Vedeţi cu ce valori se lucrează?

3. Network Marketing NU ESTE o „afacere de îmbogăţire rapidă". Deşi s-a întâmplat ca unii indivizi să se îmbogăţească rapid, aceştia constituie excepţii, nicidecum regula afacerii. Dar dacă renunţăm la cuvântul" rapid" şi menţionăm cuvântul" îmbogăţire" – expresia are cu totul alt înţeles.

4. În America, 20% dintre toţi milionarii NU s-au îmbogăţit prin sistemul Network Marketing. Sigur, afacerea a produs mulţi milionari, dar comparaţi-i cu numărul real al milionarilor… Cifra este impresionantă!

5. Network Marketing NU ESTE valabilă doar pentru vânzătorii profesionişti. Mulţi dintre cei care au obţinut succes în afacerea noastră, au provenit din medii cu experienţă minimă în comerţ, sau din domenii de activitate necomerciale.

6. Network Marketing NU ESTE un obiect de studiu la Universităţile Harvard şi Stanford. Totuşi, un număr de colegii şi alte universităţi au utilizat în cursurile lor de marketing cazuri de studii luate din activitatea unor firme Network Marketing.

7. Network Marketing NU ESTE o obligaţie care să-ţi răpească tot timpul liber. Aproape 90% din bărbaţii şi femeile care activează în acest domeniu îşi dedică doar o parte din timpul lor noului tip de activitate.

8. Network Marketing NU ESTE rezervat numai bărbaţilor. În această afacere, majoritatea persoanelor active şi pline de succes o reprezintă femeile. Mai târziu o să dedic mai mult timp acestui subiect.

Din păcate, afacerea nu este corect înţeleasă de majoritatea oamenilor, în primul rând de cei care au avut o experienţă negativă în domeniu, apoi de cei care au auzit şi cred că e un sistem piramidal ilegal. Dar, aşa cum spune Dr. Dean Black, autorul cărţii*" The MLM Simple Succes Guide", „nimic nu este greşit în legătura cu principiul, greşit e modul în care unii îl folosesc".*

Adevărul este că sistemul funcţionează legal şi dă rezultate! Funcţionează foarte bine pentru acei oameni care au învăţat cum să-l facă să funcţioneze.

NETWORK MARKETING ŞI VENITURILE REZIDUALE

Dacă faceţi parte din marea majoritate a oamenilor, probabil că vă câştigaţi existenţa în unul din cele 3 moduri:

1. *Puteţi fi angajat.* Majoritatea oamenilor sunt plătiţi cu ora, în acord sau cu un salariu fix. Cu excepţia vacanţelor şi concediilor plătite, câştigaţi bani doar când *munciţi.*

Se ştie că angajaţii, indiferent cât de buni ar fi, pot câştiga doar 25% din valoarea reală a muncii lor. Restul de 75% se reţine de către companie pentru rularea afacerilor.

Aceasta se numeşte a avea serviciu. Zig Ziglar, un moderator american de televiziune, explică foarte plastic ce înseamnă să fii angajat într-un serviciu, prin semnificaţia cuvântului JOB. El este format din iniţialele cuvintelor din expresia: **J**ust **O**ver **B**roke! (doar un pic deasupra dezastrului, aproape falit).

2. *Puteţi avea propria afacere*. Iată visul americanului! O

adevărată obsesie! În conformitate cu Administraţia întreprinderilor Mici, 90% din afacerile de mică anvergură eşuează în primii doi ani. 80% dintre cei care reuşesc, vor eşua în următorii 5 ani. Câte afaceri cunoaşteţi care durează mai bine de 10 ani? Sau 20? După cum spun micii întreprinzători, activităţile lor îi captivează total. 70 sau 80 de ore de muncă pe săptămână reprezintă ceva obişnuit pentru aceştia. Ei sunt proprietari, cât şi angajaţi.

3. *Puteţi obţine un venit din investiţiile voastre.* Printr-o investiţie bună a capitalului deţinut se pot obţine 5.000 $ pe lună. Condiţia este să aveţi acest capital ca să puteţi începe. Pentru acest gen de afaceri sunt necesari aproximativ 500.000 până la 750.000 $. Majoritatea oamenilor însă nu au aceşti bani.

Mai există un mod de a câştiga bani. Inventatorii, cântăreţii, scriitorii şi actorii îl cunosc de mult. Se numeşte *venit rezidual*. Această posibilitate vă permite să câştigaţi de pe urma eforturilor voastre iniţiale, chiar dacă nu mai sunteţi implicaţi într-o afacere de zi cu zi. Seamănă cu drepturile băneşti pe care un cântăreţ le primeşte de pe urma unui album care continuă să se vândă.

Acesta este tipul de venit pe care îl oferă Network Marketing. Sună interesant, nu?

Iată cum funcţionează sistemul.

Primul pas este să alegeţi o companie de tip Network Marketing. Una cu produse pe care le credeţi fantastice, cu o conducere pe care o respectaţi şi în care aveţi încredere, cu un program solid de dezvoltare a afacerii. Mai târziu, pe parcursul cărţii o să vă dau câteva idei despre cum trebuie căutată o astfel de companie.

Pasul următor este de a folosi produsele, împreună cu familia şi prietenii voştri, exact aşa cum aţi proceda cu un film sau cu o carte bună pe care aţi apreciat-o. Noi numim asta" *a face pe avocatul consumatorului*". În Network Marketing, de fiecare dată când

recomanzi un produs primeşti un comision.

Treptat, în timpul recomandării şi utilizării produselor, o să găsiţi un număr de oameni interesaţi în şansele oferite de afacere. Apoi veţi sponsoriza aceste persoane, lucrând cu ele, instruindu-le şi ajutându-le să-şi construiască o structură. Pentru fiecare persoană pe care o sponsorizaţi veţi primi un comision raportat la ceea ce se vinde de către fiecare în parte, inclusiv toată structura.

Puteţi astfel construi o afacere, într-o perioadă de 12 – 48 luni, care să vă aducă un *venit rezidual* de 5.000 până la 10.000 $ lunar. Partea interesantă a lucrurilor este că nu trebuie să alergaţi zilnic ca să obţineţi acest venit din comisioane. Ce părere aveţi, merită?

CE ESTE NETWORK MARKETING?

Următoarea listă conţine diverse informaţii, mai mult sau mai puţin interesante despre Network Marketing:

1. Network Marketing ESTE deschis tuturor celor care au vârsta legală, indiferent de sex, educaţie, rasă, religie, experienţă în afaceri, statut social, succese sau eşecuri.

2. Network Marketing ESTE o structură economică, legală şi etică. Este recunoscută în Canada, Anglia, Australia, Germania, Japonia, Malaezia şi în alte ţări din toată lumea. În Statele Unite este recunoscută şi supravegheată de Comisia Federală de Comerţ (FTC), de agenţia IRS şi de alte agenţii de stat şi federale.

3. Deşi nu există date precise, fiindcă multe dintre companiile MLM sunt private şi nu li se cere să-şi publice situaţia financiară, experţii cred că Network Marketing ESTE o afacere cu vânzări anuale între 10 – 15 miliarde dolari. Dacă includeţi companiile de vânzări directe, care-şi vând produsele şi serviciile prin intermediul filialelor Network Marketing, această cifră poate ajunge la 40

miliarde dolari! Unele dintre acestea sunt: Colgate-Palmolive, Gilette, MEI ŞI US Sprint.

4. Unele dintre companiile Network Marketing SUNT incluse pe lista celor 100 de companii cu dezvoltare rapidă întocmită de Bursa de Valori din New York, ca de exemplu: Avon, Shaklee, Amway, A.L. Williams, Primerica şi Mary Kay Cosmetics.

5. În Network Marketing voi sunteţi proprietarii, fiecare este propriul său stăpân!

6. În reţeua Network Marketing sunteţi independenţi. Nu aveţi *obligaţia* să faceţi totul.

7. Puteţi să vă începeţi cariera în Network Marketing cu o investiţie de la 20 până la câteva sute de dolari. Aceşti bani se îndreaptă spre pachetele distribuitorilor, finanţarea vânzărilor, crearea de produse noi şi nu în ultimul rând către garantarea investiţiei voastre.

8. Network Marketing ESTE o şansă pentru o carieră profesională. Deoarece atât de mulţi oameni sunt implicaţi în afacere în timpul liber, aţi putea crede că este vorba despre o activitate de divertisment care îţi aduce bani. Vă veţi schimba părerea, aruncând o singură privire asupra numărului mare de profesionişti şi colaboratori – bărbaţi şi femei – intraţi în această afacere. Şi despre această problemă voi vorbi mai târziu.

9. Nu este necesar să folosiţi tactici de vânzare sub presiune sau tehnici de manipulare şi atragere în capcană. Network Marketing ESTE o afacere bazată pe selectarea unor persoane care să se potrivească cu voi, cu produsele şi cu şansele voastre.

10. Network Marketing ESTE libertatea alegerii. Eşti liber să alegi

cine, când, unde, de ce şi cum va derula afacerea. Network Marketing *vă obligă* să vă controlaţi viaţa.

11.

O AFACERE LA CHEIE

M-au interesat întotdeauna japonezii, cu limba şi filosofia lor. Ei au un caracter care descrie în mod adecvat evoluţia afacerilor noastre în lume. La japonezi, caracterul" Kaizen" reprezintă dezvoltarea gradată în timp. De-a lungul anilor, noi am căutat modele de afaceri care să fie cât mai eficiente şi mai puţin costisitoare, îmbunătăţind metodele existente.

De exemplu, **franchiza** (transmiterea drepturilor de producţie, comercializare, sau servicii) reprezintă" prinţesa încoronată" a activităţilor specifice economiei de piaţă. Când a apărut, acum 30 de ani, foarte puţini auziseră de acest concept. Acest sistem independent a devenit parte din stilul nostru de viaţă, datorită celor peste 600 miliarde dolari obţinuţi prin vânzări anuale de bunuri şi servicii. De notat că numai simplul apetit pentru hamburger a ajutat pe McDonald's să devină liderul în franchiză, atingând vânzări de peste 60 miliarde dolari pe an.

Franchiza este şi acum un concept fenomenal. Oricine vrea să deţină propria sa afacere, poate să o aibă, fără să investească timp şi bani în cercetare şi dezvoltare. Compania mamă se va ocupa de toate astea. Tot ceea ce trebuie să faceţi este să intraţi în afacere şi să răsuciţi cheia de pornire. Din această cauză franchiza se mai numeşte şi" afacere la cheie".

Dar există şi un inconvenient. Preţul mediu de pornire pentru obţinerea unei franchize este de 85.000 $! Ah!

Atunci de ce este Network Marketing următorul pas logic?

Network Marketing îţi oferă beneficiile unei franchize pentru o

fracţiune din fracţiunea preţului mediu de pornire!

Mai mult decât atât, un întreprinzător din Network Marketing are o posibilitate de câştig mult mai mare decât într-o activitate de franchiză. Cum? Prin venitul rezidual.

Deci, cum vă construiţi o afacere proprie de tip Network Marketing?

Am explicat pe larg acest lucru în cartea mea" *Cum poţi să fii cel mai bun în MLM*". Sunt foarte mândru de această carte şi recunoscător acelor experţi, care o apreciază ca fiind" *cea mai bună carte despre* ***cum să procedezi*** *în Network Marketing*". Tot ceea ce vă pot promite este că, citind cartea, veţi fi informat pas cu pas asupra startului şi construirii unei afaceri extrem de prospere de tip Networking. Aşa că, dacă aveţi întrebări despre" cum să procedezi" procuraţi-vă cartea mea şi învăţaţi tot ce doriţi despre MLM.

De acum înainte, aş dori să aveţi acel gen de cunoştinţe necesare înţelegerii conceptului Network Marketing, care să vă aducă în situaţia de a crede 100% în acest tip de afacere. Aş dori să vedeţi covorul fermecatcare vi se oferă. Aş dori să înţelegeţi că această carte este *cea mai mare şansă din istoria lumii!*

Să facem puţină istorie.

Haideţi, nu murmuraţi! Mulţi dintre voi cred că istoria n-a fost deloc interesantă şi amuzantă la şcoală. Dar ar putea să fie. Aţi văzut, de exemplu, filmul" *Dansând cu lupii*?

Soţia mea Yvonne şi cu mine am fost să-l vedem. Nu aveam niciun fel de speranţe în legătură cu filmul în momentul intrării în sală. Auzisem doar că e bun, iar prietenii îmi spuseseră că trebuie să-l văd.

Calificativul" bun" n-a fost suficient. Un film excepţional! Când

filmul s-a sfârşit, iar pe ecran rula distribuţia, eu şi cu Yvonne am rămas transpuşi, lipiţi de scaunele noastre. Lacrimile îmi izvorau din ochi. Simţeam un nod în piept şi o senzaţie de goliciune şi de rău în stomac.

Inima mea suferea pentru americanii nativi. Capul îmi era plin, inundat cu imagini ce se suprapuneau una peste alta: nobleţea lor, înţelepciunea lor, graţia simplă a vieţii lor, atitudinea faţă de animale, faţă de pământ, relaţiile dintre ei.

Am văzut înainte multe filme cu „indieni şi cowboy", multe dintre ele fiind amuzante. Dar nu-mi amintesc să fi fost atât de afectat, atât de mişcat psihic, cum am fost în noaptea aceea. Cred că de aceea filmele se mai numesc" imagini mişcătoare". Ele te emoţionează, te *mişcă* profund.

Acest film a fost ca un *far* pentru mine. Mi-a schimbat modul de a privi istoria americană – istoria mea!

Nu pretind că aş fi la fel de talentat ca actorul – regizor Kevin Costner, laureat al premiului Oscar. Nu aştept ca naşterea şi dezvoltarea afacerii Network Marketing să fie la fel de mişcătoare pentru voi, cum a fost pentru mine şi Yvonne filmul" Dansând cu lupii".

Dar pot să vă promit că, atunci când veţi înţelege această afacere şi când veţi crede în posibilitatea de a vă controla creativ viaţa, de a vă fundamenta solid libertatea financiară şi personală, niciodată viaţa voastră nu va mai fi ca înainte!

Aşa că, să aruncăm o privire înapoi, de-a lungul ultimilor 50 de ani, să descoperim cum s-a născut Network Marketing, de-a ajuns unde este astăzi.

De fapt, nu putem şti spre ce ne îndreptăm, până nu ştim de unde venim.

CAPITOLUL 4

NAŞTEREA UNEI INDUSTRII

Din câte ştiu, prima companie, care a intrat în această afacere la începutul anilor 1940, a fost California Vitamins.

Distribuitorii companiei au fost primii, fiindcă pe atunci ei reprezentau singura afacere care încorpora vânzări şi programe de marketing cu acordarea unor comisioane, pe un număr diferit de nivele. De acolo se trage termenul" mulţi level".

Deşi erau pe vremea aceea multe companii de vânzări directe, ca magazinele ambulante cu lucruri pentru gospodărie şi oameni" reclamă" gen Fuller Brush, compania California Vitamins a dat posibilitatea reprezentanţilor săi să sponsorizeze pe alţii în afacere şi să câştige comisioane din vânzările acestor oameni. A fost o formă de organizare independentă, în care vânzătorii au închiriat, instruit şi condus propria lor forţă de vânzare, mai mult decât compania însăşi. În esenţă, fiecare persoană avea ocazia să-şi construiască propria structură de vânzare cu produsele furnizate de companie, plătindu-şi comisionarii cu cecuri bancare.

După câţiva ani, compania şi-a schimbat numele în Nutrilite. Doi dintre distribuitorii bine cunoscuţi ai companiei, Rich. De Vos şi prietenul său de o viaţă Jay Van Andel, au avut revelaţia posibilităţii dezvoltării conceptului de Multi-Level Marketing. Pentru ei era *drumul perfect de a materializa visul american* la un număr nelimitat de oameni. În 1959, De Vos şi Van Andel s-au retras din Nutrilite ca să-şi înfiinţeze propria companie de Multi-Level Marketing, numită sugestiv **AMWAY Corporation**. *Amway* vine de la două cuvinte" *American Way",* care materializează revelaţia celor doi întemeietori.

Astăzi **AMWAY** este o corporaţie multinaţională, cu o cifră de afaceri de 2 miliarde dolari, cu un milion de reprezentanţi independenţi în toată lumea. Se poate spune că iniţiatorii săi au avut o

viziune strălucită.

O AFACERE RĂSUNĂTOARE? NU CHIAR…

Afacerea s-a dezvoltat încet între anii 1959 şi 1975. Pe atunci doar 30 de firme se puteau numi cu *adevărat* firme Multi-Level Marketing. (Termenul de Network Marketing încă nu apăruse).

Totuşi, pe la sfârşitul anilor ’60, eforturile unui bărbat vor schimba totul, parţial în bine, parţial în rău.

Pe atunci, Glen Turner era văzut de americani ca un „fluier fermecat” din basme. Mulţi credeau că el ar putea fermeca luna, luând-o de pe cer şi că ar putea aduce stâncile la viaţă. Viziunea sa despre succes şi împlinire personală era cântecul sirenei adresat bărbaţilor din lumea întreagă. El oferea oamenilor o viaţă nouă, convingându-i că orice era posibil.

A fondat compania Glen W. Turner Enterprises, care a fost o colecţie de companii mai mici, cu o varietate mare de produse, declanşând o adevărată furtună în ţară. Două dintre cele mai prospere erau o companie numită *Koskot Interplanetary incorporated* şi una cu un nume foarte mobilizator *Dare To Be Great* (Îndrăzneşte să fii mare).

Mii şi mii de oameni se înghesuiau spre şansele oferite de Mr. Turner. Ideile sale despre potenţialul uman şi despre prosperitate erau deja lansate. Chiar şi astăzi oamenii îi mai folosesc conceptele de instruire şi motivare. El a fost un adevărat maestru în a aduce la lumină ce este mai bun în oameni, iar astăzi sunt foarte, foarte mulţi care-i datorează succesul sistemului său de instruire şi imaginaţiei sale.

Din nefericire, lui Turner Enterprises i s-a imputat perfecţionarea conceptului de „schemă piramidală ilegală”. Unele din produsele vândute erau fie sub semnul întrebării, fie nici n-au existat. Distribuitorii lui Turner Enterprises erau plătiţi cu banii obţinuţi din

recrutarea altora.

Deoarece pe atunci nu existau niciun fel de legi sau restricţii care să reglementeze funcţionarea sistemului Multi-Level Marketing (amintiţi-vă, sistemul era abia la început), Glen W. Turner Enterprises a putut să-şi continue nestingherită activitatea. Astăzi însă, Mr. Turner îşi execută condamnarea de 7 ani închisoare. Catastrofa reală suferită de Multi-Level Marketing a început în 1975. După cum s-a dovedit mai târziu, ea a devenit apoi catalizatorul unui uriaş val de dezvoltare, ce continuă şi astăzi.

Luând în considerare zvonurile privitoare la distribuţia ilegală a produselor, Comisia Federală de Comerţ (FTC) a atacat companiile de Multi-Level Marketing, cu ceea ce astăzi numim" legile piramidei". Dintre cele 30 de companii existente la acea vreme, AMWAY a fost minuţios investigată. După 4 ani şi cu 4 milioane de dolari cheltuţi în procese, bătălia dintre AMWAY ŞI FTC a luat sfârşit.

În sentinţa dată, numită astăzi decizia Amway (FTC contra AMWAY 93 FTC 618), curtea a declarat că: *„AMWAY nu este o piramidă ilegală şi că metoda ei de distribuţie (Multi-Level Marketing) este viabilă şi reprezintă un canal legal de vânzare şi distribuţie a produselor*".

Cheia supravieţuirii acestei industrii, după părerea mea, a constituit-o voinţa cu care AMWAY a luat poziţie faţă de ceea ce a crezut că este corect. Dacă n-ar fi luat această decizie, cea mai mare şansă din istoria lumii nu ar fi existat astăzi! Eu personal le sunt etern recunoscător. Mii de mulţumiri, AMWAY!

CONSTRUIREA MARILOR PIRAMIDE

Timp de 4 ani întreprinzătorii au aşteptat şi urmărit cum s-a desfăşurat lupta dusă de AMWAY, campioana industriei MLM, pentru supravieţuirea ei şi a celorlalţi. Odată ce drumul a fost clarificat, foarte mulţi mici întreprinzători, din domenii diferite, au adoptat sistemul. Fereastra şanselor era acum deschisă.

Deşi multe din companiile prospere de astăzi s-au constituit în timpul acestei explozii, pe lângă acestea şi-au început activitatea şi altele, nu prea corecte. Printre ele un mare număr de aşa-zise" firme-pirat cu schemă piramidală".

Ce ştim despre aceste piramide? O piramidă este cea mai rezistentă structură fizică cunoscută. Cu baza ei largă, o piramidă poate să crească până la înălţimi ameţitoare şi să rămână în acelaşi timp solidă şi stabilă! În minunata sa carte" *Ghid simplu al succesului în MLM*", dr. Dean Black descrie astfel o piramidă:

De la o anumită mărime în sus, orice structură ce distribuie produse sau servicii sfârşeşte prin a arăta ca o piramidă, cu nivele multiple care cresc pe măsură ce mergi în jos. Guvernul nostru este şi el o piramidă Multi-Level. Aşa sunt şi şcolile şi bisericile noastre. Toate afacerile prospere care distribuie produse şi servicii sfârşesc prin a arăta ca o piramidă.

Dean Black continuă să explice cel mai important aspect pe care eu aş dori să-l înţelegeţi, şi anume că puterea în orice structură piramidală pe mai multe nivele vine de la bază. Iată cum descrie el acest lucru:

„Guvernul nostru distribuie servicii în josul piramidei, dar noi îi dăm puterea dinspre bază prin voturile noastre. Companiile de marketing îşi distribuie şi ele produsele în sistem piramidal, iar noi le dăm puterea dinspre bază prin dolarii noştri. Aşa că piramidele stabilesc un flux care circulă în două direcţii: mai întâi în jos, apoi în sus. Valoarea se îndreaptă spre baza piramidei, iar puterea – ca replică – în susul piramidei. Dacă valoarea nu mai circulă spre bază, puterea (sub forma dolarilor sau a voturilor) nu mai urcă şi atunci sistemul se prăbuşeşte".

Aşa că nu se pune problema dacă ceva este sau nu structurat ca o piramidă. Nimic din ceea ce conţine o piramidă nu este greşit conceput. Totul este o problemă de valoare. Lipsa valorii pune sub

semnul întrebării orice afacere, din punct de vedere moral, etic sau legal.

Când o afacere nu prezintă o valoare reală, fie ea afacere clasică sau pe mai multe nivele, se numeşte escrocherie sau *afacere pirat*. În acest caz, ea prezintă o schemă de afaceri frauduloasă sau o înşelătorie evidentă. Auzind cuvântul *pirat*, nu auziţi în acelaşi timp sunând un clopoţel? Aceşti piraţi sunt ca nişte hoţi la drumul mare, sau ca nişte gangsteri brutali şi violenţi, lipsiţi de scrupule.

Deci, o piramidă este o metodă bună de distribuire a produselor şi serviciilor, în timp ce o escrocherie piramidală este o hoţie la drumul mare, deghizată într-o structură" multi-level".

Nu contează cum o numim, fiindcă legea este oricum clară. Sistemul Marketing, prezentat sub numele de Multi-Level sau Network, ESTE un sistem legitim şi viabil de distribuţie şi vânzare, unde comercianţii independenţi îşi câştigă comisioanele de pe urma vânzării produselor, care sunt achiziţionate de la un producător şi apoi vândute consumatorilor. *Singurul mod de a câştiga bani în această afacere îl reprezintă vânzarea produselor.* Aşa cum am văzut, dacă oamenii sunt plătiţi numai pentru recrutarea altora, atunci escrocheria este evidentă, indiferent de forma şi ambalajul ei.

Iată un mod simplu de a testa orice companie MLM sau Network Marketing. *Dacă cineva câştigă un comision din taxa de înregistrare pe care ar trebui să o plătiţi ca să vă alăturaţi companiei ca distribuitor, mai mult ca sigur că afacerea este ilegală.* Înseamnă că oamenii sunt recompensaţi datorită faptului că v-au recrutat ca membru, în timp ce ei ar trebui să câştige comisioane *numai* din produsele şi serviciile pe care le cumpăraţi sau le distribuiţi.

FENOMENUL NETWORK MARKETING

Între 1979 şi 1983 (după sentinţa Amway) peste 5.000.000 de

femei şi bărbaţi s-au implicat în acest sistem. Au apărut sute şi sute de companii într-o perioadă scurtă de timp. A fost o epocă a libertăţii, a liberei iniţiative şi emulaţiei ce a atras pe mulţi.

Multe din companiile ce s-au dezvoltat în această perioadă erau de tipul „Mom n Pop" (mama şi tata). Ei şi-au început activităţile în subsoluri, garaje şi camere părăsite. Fiecare persoană cu idei proprii şi cu vise de prosperitate putea intra în afaceri, în speranţa că îşi va îndeplini visele. Cu un capital minimal şi fără experienţă, ei intrau în afaceri într-un ritm alarmant.

Network Marketing a avut mult de suferit de pe urma reputaţiei sale, ca având rata cea mai mare de eşec, în comparaţie cu micii întreprinzători clasici. Dar nu este adevărat. Aceste mici companii „Mom n Pop", care au început cu oameni puţini, dar bine intenţionaţi, cu veleităţi de întreprinzător, n-au prea avut parte de afirmare. În perioada aceea, sistemul nostru era năpădit de tot ce era posibil; de la ignoranţă naivă şi neprofesionalism, până la fraude evidente. Dar în cele mai multe cazuri, predomina *ignoranţa naivă!* Şi totuşi au apărut câteva companii bune, iar o parte din acestea sunt liderii afacerilor de tip Network Marketing existente astăzi.

Important este faptul că sute şi mii de americani au avut viziunea unui nou mod de viaţă mai bun şi a unui nou mod de a munci, ca distribuitori independenţi în Network Marketing. Aceşti oameni au văzut imediat că Network Marketing reprezintă o structură puternică şi inspirată, care poate să-i ajute la realizarea viselor de a deveni stăpâni pe propria afacere, de a avea libertate financiară şi personală, de a evada din mediul lor social.

ACOLO UNDE TEHNICILE AVANSATE ÎNTÂLNESC RAFINAMENTUL

De-a lungul anilor 1980, pe măsură ce companiile Network Marketing apăreau şi dispăreau, s-a dezvoltat şi conceptul de Network Marketing. El s-a îmbunătăţit prin încercări şi greşeli, prin succese şi

eşecuri. S-au făcut remarcate produsele nou inventate şi noile stiluri de a face afaceri.

Tehnologia a fost întotdeauna forţa motoare în industrie. Distribuitorii Network Marketing din anii 1950 utilizau des automobiliul şi telefonul. Datorită acestor două ajutoare, distribuitorii puteau ajunge cu uşurinţă la întâlniri şi puteau contacta în mod constant pe noii veniţi în afacere.

După 10 ani, odată cu introducerea copiatoarelor moderne, s-a deschis o eră cu totul nouă, era comunicărilor scrise. Distribuitorii Network Marketing puteau cu uşurinţă crea şi reproduce orice, de la informaţii despre produse, anunţuri şi scrisori, până la pachete prin poştă – şi totul doar prin apăsarea unui buton.

Dar niciodată în istoria afacerilor, tehnologia nu a avut o influenţă mai mare ca în anii 1980. Tehnologia computerizată a devenit accesibilă şi înţeleasă pentru aproape oricine. Chiar şi afacerile cu buget mic îşi permiteau deja un computer. În fine, companiile foarte mici puteau solicita ajutorul unui serviciu specializat de prelucrare automată a datelor.

(E dificil să-mi imaginez cum a putut o companie Network Marketing din anii 1950 să ţină evidenţa comenzilor şi comisioanelor fără computere!).

Costul redus al biletelor de avion a micşorat timpul şi distanţa la minimum posibil, astfel că distribuitorii Network Marketing zburau la întâlniri prin toată ţara. Prin anii 1980 puteai construi o reţea Network la scară naţională şi apoi să menţii contactele personale, atât de importante şi necesare succesului în această afacere.

Probabil aţi auzit de cartea lui Jules Verne „Înconjurul lumii în 80 de zile". Datorită faxurilor, telefoanelor celulare şi teleconferinţelor, astăzi înconjurul lumii se reduce la 80 de secunde.

În toate aceste situaţii, distribuitorii Network au fost printre primii care au apelat la aceste echipaqmente şi servicii. Industria noastră a depus o adevărată muncă de pionierat în utilizarea şi dezvoltarea unor tehnologii avansate, considerate acum la ordinea zilei.

Toate acestea ne fac să fim moderni, să fim în pas cu tehnica. Iar acum să vedem unde a ajuns Network Marketing astăzi.

CAPITOLUL 5

PREZENTUL – CEL MAI BUN TIMP PENTRU START

Network Marketing reprezintă una dintre metodele de marketing şi distribuţie cu cea mai rapidă dezvoltare din America. Rata dezvoltării este cuprinsă între 20% şi 30% pe an, indiferent de fluctuaţia economică, marcată de recesiune sau expansiune.

Numărul celor implicaţi în acest tip de afaceri se ridică numai în America la aproximativ 10 – 12 milioane. Odată cu creşterea extraordinară a afacerilor în Canada, Mexic, bazinul Pacificului, Extremul Orient şi Europa, acest număr se poate dubla uşor până la sfârşitul secolului.

Peste 50% din familiile americane au cumpărat anul trecut produse şi servicii prin distribuitorii Network Marketing, iar acest procent tinde să crească mereu. Aproximativ 10% din gospodăriile americane au cel puţin una sau mai multe persoane direct implicate – parţial sau total – în afaceri de tip Network Marketing.

Am menţionat mai înainte că în perioada de pionierat, au fost utilizate tehnologii noi de către distribuitorii Network Marketing. Dar ceea ce în mod sigur este mai interesant de subliniat, este că afacerile de tip Network Marketing au promovat schimbări majore în

preferinţele consumatorilor.

NETWORK MARKETING CREEAZĂ IAR LUMEA PREIA

Până nu demult, tratamentul cu vitamine şi minerale necesare organismului, preocupa un procent mic de oameni interesaţi de sănătatea lor.

Acum 40 de ani, companiile Network de pionierat în nutriţie au început să promoveze sistematic produse nutritive suplimentare pentru populaţie. Astăzi vitaminele sunt un articol standard de supermarket. Aceste companii de Network Marketing nu numai că le-au propulsat pe piaţă, dar au oferit şi garanţia formulelor bazate pe *substanţe naturale*, o cerinţă pe care astăzi trebuie s-o îndeplinească orice producător de calitate.

Mai sunt şi multe alte exemple. În domeniul reţetelor de slăbire, fenomenul" dieta într-o conservă" a fost lansat de o companie Network Marketing.

Network Marketing s-a orientat de la început în direcţia promovării produselor naturale, ecologice, cu ambalaje care să nu distrugă mediul, fără substanţe conservante şi fără ingredienţi artificiali.

Network Marketing a devenit un instrument în sensibilizarea publicului asupra acestor inovaţii, cu mult timp înainte ca acestea să ajungă la modă. Micul filtru de apă, folosit în casă, a explodat într-o afacere de multe miliarde datorită sistemului Network Marketing.

Dar ce părere aveţi despre serviciile telefonice la mare distanţă?

Pe vremuri", Mă Bell" (Alexander Graham Bell, inventatorul telefonului în 1876) era singura" distracţie" în oraşele americane. Mai târziu, peste trei milioane de clienţi ai companiei telefonice AT & T au

fost cooptaţi de către distribuitorii Network Marketing ai companiilor rivale Sprint şi MEI. De atunci, alte câteva mii de oameni continuă să „cocheteze" zilnic cu noul sistem!

Aproape în toate domeniile posibile, inovaţiile sunt introduse cu succes pe piaţa mondială de către distribuitorii Network Marketing.

De ce? Bună întrebare!

Un motiv esenţial îl reprezintă banii

COSTUL RIDICAT AL PRODUSELOR NOI

Costurile lansării unui produs nou pe piaţă sunt astronomice. Costurile pentru cercetare şi dezvoltare reprezintă doar începutul. Milioanele se transformă uşor în zeci, sute de milioane, pentru lansarea celui mai modest produs nou.

Ştiaţi că numai testarea pieţii pentru vânzarea unui singur produs, în 10 sau 20 de magazine, poate costa milioane de dolari şi chiar mai mult? La acestea se mai adaugă: mostre gratuite, taxe de expunere a mărfurilor, taxe de introducere în magazine universale, comisioane şi procente pentru brokeri (vânzători şi cumpărători în special de acţiuni), taxe de reclamă. Această listă nu include cheltuielile pentru pornirea noilor linii de producţie, costurile de vânzare, ambalajele ecologice, brevetele de invenţii, reclamele la studiourile regionale radio şi TV, ziarele şi multe altele.

Să ne mai mirăm că „piticii" au fost scoşi de pe piaţă? (Prin" pitici" înţeleg acele companii cu mai puţin de câteva sute de milioane de dolari vânzări pe an.) Este jocul pe care numai marile corporaţii şi-l pot permite.

Ştiaţi că giganţi ca General Mills au nevoie de cel puţin 20 de milioane de dolari din vânzări ca să facă un produs viabil? Dar ce credeţi despre costurile de reclamă? 30 de secunde de reclamă Super

Bowl costă la televiziune 800.000 de dolari!

Aveţi măcar o vagă idee despre câte milioane de dolari cheltuieşte Me Doanid's ca să ne facă să murmurăm: „Aşa-i că merit o gustare astăzi?" Sute de milioane!

Dacă aţi avea un produs nou, nemaipomenit, sau un serviciu special, şi s-ar întâmpla să nu aveţi 10 milioane de dolari ca să lansaţi produsul sau serviciul pe piaţă, atunci ce aţi face? Dacă aţi fi abil, aţi lua în considerare şansele oferite de Network Marketing!

De aceea, afacerile noastre deţin recordul fenomenal de a oferi produse şi servicii noi, deţinătoare ale celui mai înalt standard tehnologic. Vedeţi prin urmare, că nu toate marile invenţii sau idei de produse noi provin de la corporaţiile ultrabogate. Adevărul este că, cele mai multe provin de la „piticii" ca mine şi ca voi. Am să numesc doar câteva din aceste idei novatoare: produse de igienă personală, filtre de apă la domiciliu, produse dietetice unice, servicii exclusive acordate membrilor unui club sau asociaţii, aparate de reducere a consumului de combustibil la automobile, jucării şi asigurări.

CEI MARI

Aţi ştiut că marile firme Colgate-Palmolive şi Gilette îşi oferă produsele prin Network Marketing? La fel procedează şi Avon, gigantul cosmeticelor cu afaceri de trei miliarde de dolari.

Prudenţial este cunoscută ca fiind cea mai mare companie de asigurări din lume. Ştiaţi că a L. William Corporation vinde mai multe asigurări individuale pe viaţă prin Network Marketing decât Prudenţial? Ce să mai zicem despre Shaklee, Mary Kay Cosmetics sau despre cea mai mare companie producătoare de articole cosmetice din plastic, Tupperware? Şi ele sunt distribuitoare Network.

Să nu credeţi că acesta este doar un fenomen nord american.

AMWAY, împreună cu IBM ŞI MOBIL OIL, este una din cele 10 companii străine din Japonia, ale căror afaceri se dezvoltă cel mai rapid, cu vânzări depăşind 600.000.000 de dolari.

Numai în Malaysia se află 800 de companii Network Marketing. Noua piaţă comună europeană va beneficia curând de ediţiile în diferite limbi ale publicaţiei destinate sistemului nostru", MLM Succes".

Imaginaţi-vă, pentru o clipă că, intrând în cabinetul directorului executiv de la AT & T, sunteţi persoana care trebuie să-l informeze pe preşedintele consiliului de administraţie că au fost pierduţi 3.000.000 de clienţi.

Cum v-aţi simţi să vă aflaţi în biroul preşedintelui companiei Prudenţial, în clădirea sa din Boston, şi să explicaţi cum reuşeşte A.J. Williams, după numai 10 ani, să vândă mai multe asigurări individuale de viaţă, decât aţi face-o voi? Credeţi că toţi aceşti tipi sunt interesaţi în ceea ce se întâmplă jos, la nivelul ierbii? Eu cred că nu.

Odată cu costurile ridicate ale introducerii de noi produse şi cu presiunea constantă de a descoperi noi pieţi de desfacere, tot mai multe corporaţii majore se îndreaptă către Network Marketing.

MOŞTENIREA FRANCIZEI

Până nu demult afacera cu cea mai rapidă dezvoltare în Statele Unite a fost franchiza.

Când a apărut franchiza acum 30 de ani, ea a determinat apariţia unui val de întrebări în legătură cu viabilitatea şi credibilitatea ei, aşa cum se întâmplă astăzi cu Network Marketing. În zilele noastre franchiza este integrată total în economie – o treime din toate bunurile şi serviciile se vând prin franchiză.

V-am vorbit despre franchiză mai devreme şi am menţionat faptul că o franchiză cu succes mediu îl costă pe cumpărător 85.000 de

dolari. Comparând această sumă cu sumele necesare intrării în Network Marketing, veţi realiza de ce Network Marketing a devenit astăzi metoda de distribuire a bunurilor şi serviciilor cu cea mai rapidă creştere în America.

NETWORK MARKETING FAŢĂ ÎN FAŢĂ CU FRANCHIZA

Între Network Marketing şi franchiză există o mulţime de diferenţe. În Network Marketing nu există angajaţi. Voi şi cei pe care îi sponsorizaţi în afacere sunteţi **agenţi comerciali independenţi**. Această diferenţiere economiseşte pentru voi şi proprietarul afacerii o mulţime de bani şi chiar evită" durerile de cap".

Un alt avantaj al afacerilor Network Marketing îl reprezintă alegerea persoanelor cu care doriţi să lucraţi. Nu sunteţi obligaţi să sponsorizaţi oameni pe care nu-i agreaţi, doar pentru că trebuie.

Colaboratorii Network Marketing muncesc când doresc, unde doresc (de obicei la casele lor, ce le oferă avantaje semnificative vizavi de taxe) şi cum doresc. Nu sunt obligaţi să muncească după un orar sau să se încadreze în programe de lucru standard. Amintiţi-vă că aceşti colaboratori sunt voluntari. Nu sunt obligaţi să facă nimic. Aşa că fiecare îşi dezvoltă afacerea aşa cum crede…

O altă diferenţă o reprezintă puterea" progresiei geometrice".

Miliardarul J. Paul Getty a spus odată că ar prefera să deţină un procent din eforturile a 100 oameni, decât 100 de procente din efortul său. Este semnificativ, nu? Cred şi eu, pentru că stăpânirea unei afaceri Network Marketing atrage după sine mari beneficii.

Compania din care faceţi parte vă plăteşte pentru eforturile depuse de a-i învăţa pe oamenii aduşi de voi în reţea să obţină succese. Curând se va forma astfel o reţea de oameni de afaceri independenţi, ca şi voi, fiecare persoană fiind plătită pentru mişcarea bunurilor şi serviciilor în reţea.

Să spunem că fiecare dintre voi sponsorizează 5 oameni în afacere. Cei cinci sponsorizează, la rândul lor alţi cinci oameni. Câţi oameni aveţi fiecare acum? Vor există trei nivele: voi, cei cinci sponsorizaţi iniţial şi 25 de oameni noi. Dar dacă fiecare din cei 25 mai aduce alţi colaboratori…? Este clar ce se va întâmpla: o structură de sute, chiar de mii de persoane se poate construi într-o perioadă scurtă de timp.

Bineînţeles că nu fiecare persoană sponsorizată va fi o persoană serioasă care să-şi dezvolte o structură. Nici vorbă! Frumuseţea constă în faptul că nici măcar ***nu trebuie*** să fie toţi aşa. Voi aveţi nevoie doar de o mână de oameni serioşi în reţea, care să vă aducă succese.

VENITUL REZIDUAL

Am vorbit despre acest venit şi în Capitolul 3, dar fiind un subiect atât de important îl voi menţiona din nou. Pentru mulţi oameni, venitul rezidual este un vis iluzoriu. Dacă nu v-aţi născut bogat, nu aveţi talent sau noroc ca să fiţi inventator, muzician sau actor, şi nu aveţi o avere de o jumătate de milion de dolari pe care s-o investiţi în afaceri sau acţiuni, atunci uşa spre venitul rezidual vă este închisă.

După câte ştiu, *singurul* loc unde oamenii de rând pot obţine venituri extraordinare este Network Marketing.

Fiecare dintre noi ne-am format o părere foarte personală despre ceea ce înseamnă să fii bogat. În timp ce, pentru unii câţiva dolari în plus reprezintă un scop în viaţă, acelaşi lucru pentru o altă persoană poate însemna bogăţie exagerată.

Îmbogăţirea sigură şi de durată este posibilă doar în afacerile Network Marketing. Eu cunosc personal mulţi milionari care obţin venituri reziduale după o activitate de numai unu până la patru ani în

propriile afaceri Network Marketing. Mai mult decât atât, conceptul de Network Marketing este foarte apreciat de oamenii de afaceri prosperi. Ei cunosc valoarea venitului rezidual. De aceea ei întrevăd posibilitatea unei cariere rapide în Network Marketing, implicându-se parţial sau total.

Din această cauză tot mai mulţi specialişti şi manageri se implică în această industrie. Şi încă ceva!

Cercetările în materie de afaceri estimează că în următorii cinci ani, mai mult de 30% din managerii cu pregătire medie îşi vor pierde slujbele datorită computerelor, reducerilor de costuri, îmbunătăţirii sistemelor manageriale şi administrative, precum şi a comunicaţiilor. În conformitate cu ultimele preziceri, numărul persoanelor care vor fi obligate să practice două sau mai multe slujbe se va dubla în următorii ani.

FEMEILE HARNICE

Sunt sigur că aţi observat extraordinara creştere a numărului de femei care intră sau reintră în câmpul muncii. Cu toate că s-au schimbat foarte multe în legislaţia americană, femeile câştigă cu 38% mai puţin decât semenii lor bărbaţii. Deosebirea de sex este practicată în ocuparea posturilor de conducere, unde femeile sunt ţinute la distanţă de partea cealaltă a „peretelui de sticlă", care apără poziţiile cheie ocupate prin tradiţie de bărbaţi.

În Network Marketing nu există niciun fel de „perete de sticlă".

Mai mult de 65% din distribuitorii Network Marketing sunt femei.

Explicaţia pentru acest lucru nu o putem găsi în creşterea necesităţii de a câştiga încă un venit într-o familie şi de a primi câţiva bani în plus. Femeile sunt atrase în Network Marketing din două motive:

1. Nu există restricţii de sex, educaţie sau experienţă în afacere.
2. Network Marketing este afacerea ideală pentru foarte multe femei. Să vă explic de ce.

Network Marketing este o afacere instructivă. Ea se construieşte pe baza grijii faţă de alţii şi a încurajării lor pe drumul succesului. Iată de ce persoanele cu cel mai mare succes în Network Marketing sunt femeile din învăţământ. Combinând talentul lor educaţional cu abilitatea lor de a recomanda produse şi servicii, se obţine adevărata dinamică a succesului.

Realitatea este că femeile sunt mai talentate şi mai clare în expunere decât bărbaţii. Vă rog nu protestaţi. Este o realitate.

Cercetătorii din cadrul programului preşcolar de la Harvard au studiat comportamentul băieţilor şi fetiţelor ajungând la concluzia că numai 68% din ceea ce au exprimat băieţii au fost cuvinte. Celelalte 32% au fost doar zgomote. Ştiţi care: „Uu", Mmm", Brrruuum", Tii-taa", demaraje, frâne şi sunete de motor.

Pe de altă parte, fiecare sunet scos de fetiţe a fost un cuvânt clar!

Să vă mai spun ceva drăguţ. Aceeaşi echipă de cercetători a descoperit că un bărbat rosteşte în medie 12.500 cuvinte pe zi. Cât credeţi că poate vorbi o femeie?...25.000!

Dar să vă şi ilustrez ceea ce v-am spus.

Mă consultam cu un prieten de afaceri în biroul lui de acasă, când deodată năvăli pe uşă băieţelul lui de 5 ani. Aveam de pregătit o întâlnire importantă, dar copilul ne întrerupse din discuţii.

Tată, tată, tată! Trebuie să te întreb ceva foarte important".
Tatăl copilului l-a repezit. Ei aveau o regulă în casă, şi anume,

tata nu putea fi deranjat când avea o întâlnire de afaceri. Aşa că prietenul meu îi spuse:

„Fiule, m-ai întrerupt. Sunt foarte ocupat. De ce nu o întrebi pe maică-ta?"

Băieţelul privi sceptic către tatăl său şi-i replică:

„Dar, tată, eu nu vreau prea multe lămuriri"!

Celor mai multe femei le place să vorbească şi să împărtăşească altora ceea ce ştiu. Industria Network Marketing apreciază şi recompensează vorbăreţii, nu agenţii ascunşi!

Pe când călătoream de-a lungul Americii de Nord, am întâlnit un număr impresionant de perechi care-şi construiseră mari afaceri de Network Marketing. Un lucru foarte interesant pe care l-am remarcat la ei a fost că cele mai multe iniţiative de succes au fost demarate de femei. Îndată ce bărbaţii lor au văzut cum ia amploare afacerea (în special după ce soţiile au început să câştige mai mulţi bani decât ei), şi-au părăsit serviciul intrând în afacere. Aşa se întâmplă mereu.

POVEŞTILE SUCCESULUI

V-am oferit o serie de motive care să vă lămurească de ce se dezvoltă atât de repede reţelele de Network Marketing, enumerându-vă povestea câtorva companii de succes.

În Network Marketing nu este vorba despre succesul acestor întreprinderi. Este vorba despre succesul unor oameni ca voi.

Vă amintiţi de povestea lui Jim, de la începutul cărţii? Am auzit de fapt mii de poveşti de succes, ca aceea a lui Jim. Fiecare este unică în felul ei, dar toate au ceva în comun: atât bărbaţii şi femeile, cât şi familiile lor implicate în afacerea Network Marketing şi-au schimbat în

mod evident viețile.

Comentariile poveștilor despre îmbogățire au fost întotdeauna impresionante. Am cunoscut oameni distruși în urma falimentelor, fără nicio speranță în viitor. În ciuda celor întâmplate, și-au pornit propriile afaceri în Network Marketing și în doar câțiva ani au reușit să obțină venituri extraordinare.

În Network Marketing se pot atinge venituri între 15.000 și 50.000 de dolari pe lună. Pentru aceasta oamenii muncesc zilnic, cu seriozitate. Este foarte greu de crezut că se pot obține astfel de sume de bani, atunci când n-ai putut obține o asemenea sumă făcând o altă meserie, mai ales că persoanele și-au început activitatea lucrând doar câteva ore pe zi. Dar în această afacere, chiar dacă vi se pare prea grozavă ca să fie adevărată, miracolul poate apărea în mod real.

Acesta este adevărul.

Puteți câștiga 2.500, 5.000 sau 10.000 de dolari pe lună, sau chiar mai mult lucrând în Network Marketing, cu produsul cel mai nimerit și cu o companie bună, depunând un efort parțial zilnic, timp de unu până la patru ani. Este un fapt dovedit. Mii și mii de oameni o fac în fiecare minut. Eu o știu. Am întâlnit o mulțime dintre ei și întâlnesc din ce în ce mai mulți pe zi ce trece.

Mai vreți să știți ceva? Nu sunt cu nimic mai șmecheri sau mai buni decât voi. Doar că știu ceva ce voi încă nu știți.

Și încă un lucru. Banii nu sunt totul. Știu că în Network Marketing se vorbește foarte mult despre bani. Asta pentru că societatea de astăzi *cere* bani.

Nu vă puteți lăuda că sunteți stăpânul propriei voastre vieți, atunci când nu puteți plăti nici măcar chiria apartamentului în care locuiți. Într-o statistică recentă publicată *de „Money Magazine”*, 40%

dintre cititori au declarat că o notă de plată de 1.000 de dolari, ce ar trebui achitată pe neaşteptate, ar constitui*" o problemă mare"*. În general, americanii economisesc doar 5% din veniturile proprii. 20% dintre ei nu au nimic pus deoparte, pentru zile negre. Din punct de vedere financiar şi chiar din alte puncte de vedere, aceasta nu se poate numi libertate.

Dar pentru mine, cât şi pentru alte mii şi mii de colaboratori din Network Marketing, venitul rezidual nu este decât o parte din beneficiile câştigate. Punctul unu pe listă îl reprezintă dezvoltarea personalităţii.

Network Marketing transformă efectiv vieţile oamenilor. Atunci când ei devin importanţi şi contribuie direct la succesul altora, li se întâmplă ceva deosebit. Vârsta le dispare pur şi simplu de pe feţe, odată cu dispariţia egocentrismului. Această afacere le oferă ocazia să stăpânească atât de multe calităţi necesare în viaţă: receptivitate, comunicare, vorbire în public, coordonarea afacerilor, organizare, prietenie, intuiţie financiară, învăţare, instruire, etc.

Veţi realiza cât de puternică este această afacere, doar atunci când veţi vedea un bărbat sau o femeie, care cu şase luni în urmă se subestima total, iar acum vorbeşte cu entuziasm şi încredere în faţa unui mare auditoriu.

Network Marketing vă face viaţa mai bună, indiferent cine sunteţi şi unde vă situaţi pe scara vieţii. De fapt, cred că dacă eşti cel mai bun în această afacere, obţii tot ce este mai bun de la viaţă!

Să revedem câteva din motivele pentru care Network Marketing are un succes atât de mare:

UN SUMAR AL SUCCESULUI

Network Marketing este metoda de distribuire a produselor şi

serviciilor cu cea mai rapidă dezvoltare din zilele noastre:

1. Este o afacere de 15 miliarde de dolari, cu o rată de creştere anuală de 20 – 30%.
2. Mai mult de jumătate din gospodăriile americane comandă bunuri şi servicii prin colaboratori în reţea.
3. Network Marketing este un fenomen cunoscut în lumea întreagă, devenind în scurt timp liderul exportatorilor din SUA.
4. Succesul sistemului a fost dovedit prin activitatea şi beneficiile companiilor multimiliardare.
5. Network Marketing reprezintă un mod perfect de a lansa pe piaţă produse şi servicii noi.
6. Este cea mai ieftină metodă în lansarea produselor pe piaţă.
7. Network Marketing oferă toate beneficiile franchizei pentru o fracţiune din costul acesteia.
8. Reprezintă modalitatea cea mai bună de câştiguri suplimentare pentru oameni de condiţie medie.
9. Le oferă funcţionarilor o alternativă viabilă într-un loc de muncă cu venit fix.
10. Este o activitate potrivită pentru femeile harnice.
11. Cel mai bun motiv din toate îl reprezintă următorul:

Network Marketing este, pentru oamenii obişnuiţi, cel mai bun mijloc din lume de a obţine succese extraordinare şi de durată.

Datorită motivelor enunţate mai sus, Network Marketing mai este numit" Valul viitorului".

Dar ce credeţi despre viitor? Îmbcotro se îndreaptă această industrie?

Iată ce doresc să vă împărtăşesc în următorul capitol.

CAPITOLUL 6

PĂŞIND ÎN VIITOR

„Cel mai mare import al Americii îl reprezintă oamenii. Şi totuşi americanii nu au început să experimenteze potenţialul real al amestecului de resurse umane, ce va constitui latura lor competitivă în economia globală, pe măsură ce ne îndreptăm spre mileniul următor".

— Megatrends 2000 (John Naisbitt & Patricia Aburdene, *Megatrends 2000,* New York; William Morrow and Company Inc. 1990).

Când a trebuit să vorbesc la Convenţia Companiilor de Network Marketing, am privit cu atenţie la sutele de bărbaţi şi femei aparţinând diferitelor ţări de pe glob. Am văzut oameni din Canada şi Mexic, America de Sud şi Europa, Asia şi Malaysia, Coreea şi Japonia!

Printre ascultători erau oameni care n-au avut niciodată slujbă şi alţii care încercaseră gustul amar al falimentului! Am cunoscut un mic afacerist care pierduse totul într-un incendiu. Am întâlnit şoferi de camioane, constructori, ingineri ieşiţi la pensie, oameni din toate domeniile vieţii.

Ştiţi ce am descoperit privind feţele lor curioase?

Viitorul. Foarte simplu, voi sunteţi viitorul sistemului Network Marketing.

După cum vedeţi, Network Marketing este şi el un amestec într-un creuzet. E format din oameni din toate colţurile lumii. Toate tipurile de mărime, formă, culoare şi istorie. Mai ştiţi ceva? Deşi diferă între ei, totuşi toţi sunt la fel, fiindcă fiecare visează să fie cel mai bun.

În Network Marketing nu există prejudecăţi. Niciuna! Acesta este unul din motivele pentru care îl îndrăgesc atât de mult! Fiecare are o minte şi un scop atât de comun, încât nu mai este loc pentru prejudecăţi.

Daţi-mi voie să vă spun ceva despre prietenul meu Jack.

Jack este un „baby-boomer" tipic (în paragraful următor voi explica această denumire). S-a născut în 1848, a crescut în Levittown, Pennsylvania. A fost educat doar de unul din părinţi. În liceu a devenit delincvent, iar prin anii '60 a urmat colegiul şi după ce a fost dat afară din nenumărate şi variate slujbe, s-a profilat pe marketing în afaceri cu alimente naturale. Era un tip strălucit, creativ, foarte devotat, dar un nestatornic sub influenţa anilor '60.

Cariera sa l-a condus în Orient şi Europa, părăsind astfel pentru prima dată SUA. Când s-a întors, arăta cu totul altfel, era un om nou. A început să-mi povestească, explicându-mi ce a găsit el schimbat în lume.

„John, mi-a spus el*", această călătorie mi-a oferit o nouă perspectivă asupra Americii şi a lumii. Am realizat două lucruri la care nu mă gândisem înainte".*

„Mai întâi, nu am avut nici cea mai mică idee că restul lumii este atât de plin de prejudecăţi. Şi că ceea ce este şi mai uimitor este că sentimentele de subapreciere şi neîncredere la majoritatea acestor popoare datează de sute şi mii de ani!"

„Eu ştiu că în America există probleme rasiale şi prejudecăţi, dar noi suntem o naţiune mai tânără şi nu avem decât 200 de ani de istorie zbuciumată. În afară de asta Statele Unite reprezintă un amestec de diferite culturi. America este afro-americană, spaniolă, poloneză, scoţiană, irlandeză, letoniană, asiatică, italiană... Un amestec din cele mai diferite naţii".

„Ştii ce înseamnă aceasta? Aceasta înseamnă că suntem singura ţară de pe planeta noastră, care trăieşte cu toate speranţele unificării".

„John, n-am fost niciodată un purtător de stindard. Din contră.
Am fost extrem de critic cu ţara mea, şi o parte din negativismul meu a coincis cu adevărul. Dar după această excursie, sunt extrem de mândru că sunt american. Văd atât de multe posibilităţi pentru pacea şi prosperitatea lumii, şi sunt convins, fără urmă de îndoială, că America va conduce lumea spre un viitor fantastic".

„Noi suntem singurii care putem face aceasta. E datoria noastră. Eu am jurat că mă voi dedica ei întru totul".

Uau! De acord cu tine, Jack! Să ştiţi că are dreptate. Fiecare din noi are ceva de spus în legătură cu evoluţia viitorului. Pentru că îndrăgesc atât de mult Network Marketing, mi-am dat seama că într-o zi, altcineva va continua drumul pe care eu l-am urmat. Speranţa mea este că, oricine ar fi această persoană (puteţi fi chiar voi!) va fi capabilă să vadă această afacere dezvoltându-se cu mult mai mult decât astăzi.

Fiecare dintre noi are acest potenţial. Interesul şi entuziasmul în a dori să fiţi cei mai buni, va fi cea mai serioasă sursă în dezvoltarea sistemului Network Marketing. De aceea, repet, **voi**, sunteţi viitorul în această nouă industrie, iar viitorul se află în mâinile voastre!

GENERAŢIA" BABY BOOM".

Dacă v-aţi născut între 1946 şi 1964, aţi putea avea un impact

mult mai mare decât vă imaginaţi asupra sistemului Network Marketing. După cum ştiţi, această perioadă a fost denumită" *Baby Boom*" (Generaţie posbelică din SUA, caracterizată printr-o explozie demografică), adică acea perioadă a timpurilor noastre, care a creat singura şi cea mai influentă forţă social-economică din societate.

Astăzi, în SUA există aproximativ 76 de milioane de oameni din generaţia respectivă, marea lor majoritate luptându-se cu crizele depăşirii unui standard de viaţă mediu şi cu responsabilităţile creşterii unei familii.

De aici şi viitorul în Network Marketing. Succesul şi expansiunea continuă a acestei industrii rezidă din puterea de cumpărare a celor din generaţia" Baby Boom". Daţi-le acestor oameni ceea ce-şi doresc şi veţi avea *cea mai mare şansă din istoria lumii* la dispoziţia voastră.

Să vă explic.

„CE GREU ESTE SĂ ÎMBĂTRÂNEŞTI..."

E greu de crezut, pentru aceia dintre noi care am crescut cu Rolling Stones, că Mick Jagger are aproape 50 de ani. Se pare că toţi aceşti" boomeri" au dificultăţi cu scurgerea propriului timp. Sloganul" *să arăţi şi să te simţi tânăr*" este şi astăzi la fel de important pentru ei, ca şi înainte. Cei mai conştienţi de el sunt cei implicaţi în marketing.

Generaţia noastră a cumpărat totul. De la vasele de gătit" Lean" la berea la conserve, de la radioul de buzunar cu tranzistori la computere, de la cuptoarele cu microunde la BMW-uri... şi lista poate continua mult şi bine.

Din anii '40 şi până în prezent, s-au îmbogăţit fabulos toţi aceia care au vândut tinerilor din generaţia" Baby Boom" şi părinţilor lor produsele pe care şi le-au dorit. Înainte de 1940, o companie mică aparţinând unei familii numită Gerber, a avut strălucita idee de a

produce preparate alimentare pentru copiii nou-născuţi, cu scopul de a economisi timpul preţios al mamelor americane. În anul 1940, această întreprindere a vândut 270 milioane de borcane. În 1955, Gerber a vândut 1, 5 miliarde borcane cu pastă de piersici, pere şi mazăre!

Ce credeţi, cât aţi fi adunat, dacă aţi fi primit în anii ’50 – ’60 câte o monedă de 10 cenţi pentru fiecare cerc Hula – Hoop vândut?

Imaginaţi-vă ce s-ar fi întâmplat dacă aţi fi construit noi şcoli elementare după anii 1950! În 1957 s-au construit mai multe şcoli pentru clasele primare, decât în toţi cei 12 ani anteriori.

Aţi auzit vreodată de Bill Levitt? El a creat o firmă (Levitton, PA) de construire în masă a apartamentelor, cu scopul de a oferi case corespunzătoare celor din generaţia” Baby Boom”.

Pornind de la un mic studio de televiziune din Philadelphia, Dick Clark a iniţiat un lanţ de emisiuni, American Bandstand, pentru a le oferi” boomerilor” ceea ce doreau în domeniul muzicii şi al distracţiilor. El a creat un mega-imperiu de milioane de dolari şi de atunci nu face altceva decât să-l dezvolte.

În altă parte a ţării, Ray Kroc a creat lanţul de restaurante McDonald’s, cu mâncare ieftină, servită rapid, pentru oamenii grăbiţi.

Cu câteva excepţii, marea majoritate a produselor şi serviciilor oferite astăzi sunt concepute şi vândute – direct sau indirect – familiilor acestei generaţii. Puterea banilor lichizi este cea mai formidabilă forţă în societatea occidentală contemporană.

Majoritatea celor din generaţia” Baby Boom” au acum peste 40 de ani. Ei sunt pe cale de a atinge vârful carierei lor, fie încercând să deţină poziţii executive, fie schimbându-şi total orientarea. Sunt extrem de puternici, din punct de vedere social, economic şi politic. Ei sunt conducătorii secolului viitor, care va începe cât de curând!

Mai este un lucru de menţionat în legătură cu acest grup de oameni, o observaţie care ar putea fi interesantă pentru voi.

VALUL VÂRSTEI

Dr. Ken Dychtwald a scris o carte fascinantă cu titlul" *Valul vârstei*", care tratează una dintre cele mai captivante idei întâlnite vreodată. Are ca subtitlu*: „Cum vă va schimba viitorul cea mai importantă orientare a timpurilor noastre!"* Pe copertă se menţionează de asemenea*: „Dacă speraţi să trăiţi până în anul 2000, trebuie să citiţi această carte!"*

Ce se va întâmpla în anul 2000?

Potrivit lui Dychtwald, se vor întâmpla două lucruri. Cei din generaţia" Baby Boom" vor avea peste 50 de ani. Odată ajunşi la această vârstă, ei se vor combina cu următorul val, al doilea segment major al populaţiei (generaţia celor născuţi la sfârşitul deceniului 1950), pentru a forma cea mai mare grupare de oameni din societatea noastră. Iată ce se numeşte Dychtwald" Valul vârstei".

Dacă noi, în calitate de distribuitori Network Marketing, am putea pătrunde în grijile şi nevoile tuturor celor din „valul vârstei", „vom putea fi plini de succes. Amintiţi-vă că, în anii care urmează, puterea de cumpărare a acestui grup va avea probabil cea mai semnificativă influenţă asupra sistemului Network Marketing. Dar, care sunt grijile acestui" val"?

Adevărul.

Această generaţie a trăit în perioada dezvăluirilor Watergate. A fost decepţionată de propaganda mincinoasă, ajungând să aprecieze doar cinstea.

Calitatea.

Această generaţie a învăţat câteva lucruri importante de la părinţi. Ei cumpără cu multă atenţie produsele: compară calitatea lor şi verifică dacă garanţia produselor este asigurată pentru o perioadă mai lungă de timp.

Serviciile.

Nu au timp de pierdut cu serviciile de proastă calitate. Cu cât le obţin mai repede, cu atât e mai bine (indiferent dacă este vorba de servicii non-stop, servicii la portiera maşinii, ateliere foto cu servicii de o oră, etc.).

Distracţiile.

Se poate spune că această generaţie va fi fericită să se simtă şi să arate de 50 de ani, chiar şi la 100 de ani. Iată de ce ei vor încerca şi vor continua să încerce tot ce este posibil sub soare ca să oprească timpul. Începând cu Slim Fast (cura de slăbire), jogging şi aparate de gimnastică Soloflex, până la chirurgia plastică, ei au testat totul pe pielea lor.

Libertatea.

Este foarte important să *nu* li se spună ce să facă. Ei decid singuri!

Banii.

Le place să cheltuiască banii cu uşurinţă. Pentru ei menţinerea unui buget nu mai este la modă, în timp ce întrebarea" Cum să fac mai mulţi bani?" este la modă.

Concluzia?

Cine le poate oferi toate acestea şi chiar mai mult? Există un

singur răspuns, după părerea mea: Network Marketing sau, altfel spus", valul viitorului".

AMPRENTA TIMPULUI

Înainte de a ne pregăti pentru viitor, inclusiv pentru tot ceea ce ne va aduce el, trebuie să fim cu mintea clară. O să vă povestesc ceva foarte interesant, care să ilustreze această afirmaţie.

Pe la mijlocul secolului trecut, un renumit episcop din Midwest călătorea prin ţară ţinând prelegeri în faţa diferitelor grupuri religioase şi a intelectualilor de frunte. În timpul unei călătorii, a primit o invitaţie la masă de la preşedintele unui colegiu renumit din Vestul Americii, pe care a acceptat-o cu recunoştinţă. Acest colegiu mic era cunoscut prin ideile sale progresiste, având o bună reputaţie.

Episcopul a fost întâmpinat cu căldură, fiind tratat în casa preşedintelui. După masă, savurându-şi coniacul şi ţigările, membrii proeminenţi ai facultăţii s-au adunat în jurul importantului personaj ca să discute despre viitor.

„Domnule, ce credeţi că va aduce omenirii viitorul?" a întrebat unul dintre membrii facultăţii.

Episcopul a devenit sceptic, dispărându-i jovialitatea de pe faţă.

„Dragul meu, viitorul este sumbru" a replicat el*". După părerea mea, s-a descoperit tot ce trebuia să se descopere, s-a creat tot ce trebuia să se creeze, s-a inventat tot ce trebuia să se inventeze, iar acum suntem pe panta declinului şi a autodistrugerii"*.

Liniştea a cuprins încăperea.

În cele din urmă, a luat cuvântul preşedintele colegiului (care era şi profesor de fizică).

„Dragă episcope” a început el apologetic*”, îmi cer iertare că nu sunt de acord cu afirmaţia dumneavoastră. Nu pot să cred că omenirea este în pragul declinului. Vreau să spun că era marilor progrese de abia a început, iar omenirea nu a mai cunoscut o astfel de eră. Şi fără să vă ofensez, domnule, sunt convins că lucrurile pe care de abia îndrăznim să le visăm astăzi, mâine vor deveni cu siguranţă realitate”.*

Episcopul a ascultat cu mirare. Nu era obişnuit să fie contrazis, nici măcar într-un mod politicos.

„La ce vise vă imaginaţi că vom fi martori?” a întrebat el.

„Domnule, eu cred că într-o zi omul va învăţa să zboare, ca păsările”.

„Sunteţi nebun” a comentat episcopul*”. Zborul este rezervat doar îngerilor”*.

Şi cu aceasta, s-a grăbit să părăsească încăperea, punând capăt discuţiei din seara aceea.

Ceea ce nu v-am spus, este numele episcopului: Wright. Câteva decenii mai târziu, cei doi fii ai episcopului, Orville şi Wilbur Wright, au transformat visul de a zbura în realitate, încercând primul aparat de zbor pe terenurile sărate şi mocirloase de la Kitty Hawk.

Acum ne putem permite să râdem de pesimismul episcopului. De fapt noi avem avantajul de a privi în trecut şi de a vedea tot lanţul de invenţii – aeroplanul, becul electric, telefonul, automobilul… Episcopul ar fi protestat probabil la fel de vehement şi în faţa ideii de a merge pe lună, sau de a trimite o scrisoare de la un capăt la altul al ţării cât ai clipi din ochi.

După cum vedeţi, cu toate cunoştinţele sale, episcopul nu era deschis ideii de schimbare. Se înţepenise pe drumul său şi refuza să-şi

schimbe punctul de vedere.

Vă puteţi imagina ce s-ar întâmpla dacă noi toţi am avea aceeaşi atitudine?

O AMERICĂ ÎN SCHIMBARE

Odată cu naşterea Statelor Unite, s-au întâmplat multe lucruri şi continuă să se întâmple şi astăzi.

Totul este schimbat în jurul nostru, iar lumea zilelor noastre se schimbă într-un ritm mai alert ca înainte, cum n-a fost niciodată până în prezent.

Pe vremea povestirii noastre cu episcopul, Statele Unite reprezentau în primul rând o societate agricolă. Pe atunci, aproape 90% din populaţie era implicată în a produce 100% din alimente.

În ultima parte a secolului trecut, SUA a devenit o ţară industrializată. Carnegie, Rockefeller, Getty şi alţi magnaţi ai afacerilor au transformat naţiunea într-o uriaşă putere industrială. În 1920, 30 şi '40, SUA a ajuns în topul puterilor industriale şi manufacturiere. Statele Unite produceau 50% din bunurile industriale fabricate în lume. Oţelul american, vapoarele, maşinile, autoturismele, uneltele şi avioanele americane au cucerit întreaga lume.

În mai puţin de 100 de ani, naţiunea americană a trecut ca fulgerul prin trei perioade majore ale timpurilor moderne: era agriculturii, era industrială, iar acum, era informaticii şi a serviciilor.

Numai ca să comparăm unde am ajuns, să menţionăm că astăzi doar 3% din populaţia americană produce 120% din alimentele necesare ţării! Deşi producţia industrială a ţării a scăzut puţin, totuşi ea reprezintă 25% din producţia de bunuri industriale ale întregii lumi. Aceasta înseamnă mai mult decât Japonia şi Rusia la un loc (care

sunt pe locul doi, respectiv trei).

Este de înţeles rezistenţa Americii faţă de schimbările din zilele noastre. Niciodată înainte nu s-au mişcat lucrurile atât de repede şi cu salturi calitative atât de mari. Priviţi doar ce se întâmplă în lume: zidul Berlinului a căzut, ţările Pacificului explodează frenetic creând întreprinderi libere. Democraţia şi capitalismul au fost adoptate în Europa de Est la cererea popoarelor! Priviţi progresul din Africa de Sud. Fosta Uniune Sovietică încurajează comerţul liber, privatizarea industriei şi alegerile democratice.

A TE LĂSA DUS DE CURENT

Aududinea tipică anilor 1960 de „a te lăsa dus de curent", a fost de fapt o atitudine foarte bună. Urmăriţi însă ce li se întâmplă astăzi fermierilor americani sau chiar muncitorilor din industria oţelului şi automobilelor, care sunt puşi în faţa pierderii slujbelor din cauza robotizării.

Un lucru e clar: flexibilitatea rămâne cheia succesului în economia de piaţă atât de fluctuantă de astăzi.

Societatea noastră este supusă total transformărilor dinamice spre o eră a informaticii şi a serviciilor. Cu extrem de rare excepţii, orice persoană sau companie care înoată împotriva curentului viitorului, îşi poate risca securitatea personală şi a familiei sale.

Dar unde apare Network Marketing în acest context?

Exact acolo unde vă aşteptaţi să fie. Pe creasta valului. Esenţa sistemului Network Marketing se rezumă la *informaţie şi serviciii*. Cu cât priviţi mai mult la această industrie şi la perspectivele ei de modelare a lumii, cu atât mai mult veţi realiza cât de perfect şi puternic este acest sistem!

Aşa cum am mai spus-o, cheia succesului o reprezintă atitudinea

potrivită. Dacă nu ne deschidem minţile în direcţia schimbării, nu vom fi capabili să acţionăm corespunzător.

Ne-am putea afla, ca în povestea cu episcopul, înaintea unui moment istoric, descoperirea unei noi metode de lucru sau servicii care ar putea să ne schimbe viaţa pentru totdeauna, dar noi să nu-l vedem desfăşurat în faţa noastră.

Aţi fi mai fericit dacă aţi lăsa viitorul să treacă pe lângă voi, în vreme ce alţii, ca fraţii Wright, încearcă să-l stăpânească depunând toată energia lor?

Sunteţi gata să faceţi o schimbare în viaţa voastră?

Să vă schimbaţi viitorul?

Să schimbaţi viitorul celorlalţi?

Să schimbaţi viitorul în Network Marketing?

Să schimbaţi viitorul lumii?

Fantastic!

Lăsaţi-mă atunci să vă împărtăşesc o idee.

CAPITOLUL 7

ÎMPĂRTĂŞIREA VISULUI

Vă amintiţi, prieteni, cum am început această carte?

Vă amintiţi povestea puternicului industriaş, care a capturat acele animale rare şi deosebite, şi cum le-a manipulat oferindu-le hrană în schimbul libertăţii şi viitorului lor?

Vă amintiţi micul poem al lui Shel Silverstein şi cum v-am întrebat dacă această carte ar putea reprezenta pentru voi covorul fermecat…

…care ar putea să vă ridice deasupra tuturor obstacolelor şi să vă plimbe prin aer spre sănătate, bogăţie şi fericire, imediat ce îi veţi spune unde.

L-aţi lăsa să vă poarte acolo unde n-aţi fost niciodată sau v-aţi cumpăra mai bine nişte perdele asortate şi l-aţi aşeza pe podea?

Ce aţi alege – carpeta sau covorul fermecat?

Dacă credeţi că Network Marketing ar putea deveni covorul vostru fermecat, atunci aş dori să vă împărtăşesc următoarea idee:

Ce-ar fi să vă gândiţi unde aţi dori să vă ducă acest covor fermecat!

Cum o să procedaţi?

CARIERA DE VIS

Iată un exerciţiu, pe care îl practic la seminariile mele şi care îi ajută pe oameni să-şi dezvăluie visele.

Aş dori să înţelegeţi că sunteţi liberi în a vă pregăti propria carieră cât mai perfect. Amintiţi-vă că vă aflaţi pe covorul fermecat care vă va duce oriunde doriţi. Nu este cazul să vă îndoiţi de asta. Noi vorbim acum despre visele voastre şi nu despre temerile voastre.

Întrebaţi-vă acum*: „Care sunt cele mai importante cinci calităţi ale unei cariere perfecte, aşa cum mi-am visat-o eu?”*

Nu fiţi îngrijorat dacă nu veţi obţine imediat răspunsul dorit. Nu încercaţi să înşiruiţi pe vreo listă toate calităţile unei cariere de vis; oricum, să nu credeţi că acestea sunt *singurele* calităţi pe care le puteţi avea. Acesta este doar startul.

Ştiţi ce v-ar putea ajuta? Sprijinul meu. Lăsaţi-mă să vă împărtăşesc câteva dintre calităţile pe care eu mi le-aş dori pentru cariera mea perfectă mult visată:

1. *Banii.* În societatea noastră banii sunt o necesitate. Câţi bani? Asta depinde de ce doriţi şi cât consideraţi că merită ceea ce doriţi.

Pentru mine banii sunt un mijloc ce îmi permit să mă mişc liber în lumea mea şi mă ajută să îmi îndeplinesc toate visele – şi ce vise măreţe am! Aşa că am nevoie de destui bani ca să mă eliberez financiar şi să *pot fi, face şi avea* tot ce doresc.

Ştiu că banii nu pot cumpăra sau garanta fericirea. Ştiu de asemenea că neavând bani, nici atunci nu mi se garantează fericirea. Aşa că privesc problema în felul următor: fac ceea ce fac pentru că îmi place să o fac şi pentru că reprezintă o valoare pentru alţii. Dacă ceea ce facem are valoare, de ce să nu aşteptăm şi să nu acceptăm belşugul ca recompensă? Doar o meritäm!

2. *Creativitatea.* Îmi place să fac lucruri care nu au mai fost făcute înainte. Creativitatea este cheia propriei mele dezvoltări şi a stimulării altora. Este modalitatea mea proprie de exprimare, pentru a arăta lumii întregi cine sunt şi ce fac.

3. *Recunoştinţa.* Aceasta este unul dintre cele mai importante lucruri pentru mine, atât atunci când dai, cât şi atunci când primeşti. Vreau să fac o diferenţiere în viaţa oamenilor şi pentru asta folosesc ca etalon recunoştinţa.

Nimic nu-mi face mai mare plăcere decât să-mi împart belşugul

şi prosperitatea cu cei pe care îi iubesc şi îi stimez. Ei sunt aceia care la rândul lor creează o mare diferenţiere în viaţa mea. Este adevărat că a da este mai bine decât a primi. După câte ştiu eu, recunoştinţa face ca lumea noastră să se învârtească, să meargă mai departe.

4. *Încrederea.* Integritate, devotament, prietenie… toate aceste calităţi sunt sub imperiul încrederii. Vreau să cred în oameni, ca ei să creadă în mine. Doresc să fiu implicat doar în relaţii în care unul are încredere în celălalt. Este un risc, ştiu – dar numai aşa mintea mea este liberă să creeze.

5. *Contribuţia.* Vreau să aduc transformări mari în vieţile oamenilor. Am o părere mai bună despre mine însumi, atunci când aduc la lumină tot ce e mai bun în alţii. Contribuţia şi serviciile sunt părţi importante ale scopului meu, dar realizarea scopului este cea mai importantă calitate pe care trebuie să o prezinte cariera perfectă!

Mai există şi alte calităţi în cariera mea perfectă. *Distracţia:* ceea ce fac trebuie să fie distractiv. *Acţiunea:* trebuie să mă aflu permanent în acţiune ca să fiu fericit. *Libertatea:* timpul liber de a fi împreună cu soţia şi cu prietenii. Şi lista poate continua, dar cele cinci calităţi de mai sus sunt şi primele care mi-au venit în minte.

Care sunt ale voastre?

Ceea ce doresc să faceţi, este să scrieţi pe loc cele cinci calităţi pe care le doriţi în cariera voastră de vis. Apoi, după ce le-aţi înşirat, puneţi-vă următoarele două întrebări:

1. Ce *înseamnă* aceste calităţi pentru mine?
2. Ce îmi *aduc* acestea? Ce îmi pot *oferi*?

Este ideal să o faceţi concis şi să nu vă imaginaţi că ce aţi scris acum nu se va schimba. Se va schimba cu siguranţă. De aceea vă sugerez să completaţi lista cu creionul, pentru ca atunci când va fi necesar să puteţi face schimbări. Sunteţi gata? Bun, să începem deci:

„Care sunt cele cinci calităţi pe care mi le doresc în cariera mult visată?”

1.
2.
3.
4.
5.

„Ce înseamnă aceste calităţi pentru mine?”

1.
2.
3.
4.
5.

„Ce îmi aduc aceste calităţi?”

1.
2.
3.
4.
5.

Grozav! Şi acum priviţi-vă din nou cu atenţie listele. Vă rog să o faceţi chiar acum.

Ce observaţi? Cum vă simţiţi după scrierea acestor calităţi? Amintiţi-vă, nu există dubii. Vorbim despre vise, nu despre temeri.

Recitind lista, mă simt inspirat. Imaginaţi-vă cum ar fi să lucraţi

într-o afacere care vă oferă aceste calităţi şi cât de importantă ar putea deveni ea pentru voi. Credeţi că v-ar da jos din pat dimineaţa? Eu cred că da!

Iată două motive pentru care cele cinci calităţi sunt atât de importante.

Mai întâi, după cum am explicat în primul capitol al cărţii mele*", Cum poţi să fii cel mai bun în MLM" („Ţeluri şi scopuri"*), 10% din măiestria strădaniilor noastre provine *din „ştiind cum"* şi 90% *din „ştiind de ce"*. Cunoscând cele cinci calităţi, deţineţi cu fermitate acel*" de ce"* necesar carierei perfecte.

Al doilea motiv este că, acum puteţi să-l contactaţi pe sponsorul vostru, care v-a dat un exemplar din această carte*", Cea mai mare şansă din istoria lumii"*, pentru a vă fixa o întâlnire cu el sau ea şi să discutaţi despre listele voastre. Luaţi în serios această propunere. Ea poate fi o şansă unică de a vă confrunta cu adevăratele voastre probleme, care vă marchează viaţa şi munca.

Nu vă pot spune cât de mulţi oameni mă sună şi îmi scriu să-mi mulţumească (amintiţi-vă, recunoştinţa), pentru acel capitiol din cartea*" Cum poţi să fii cel mai bun în MLM"*, care îi învaţă cum să-şi canalizeze atenţia asupra ţelurilor şi scopurilor într-o afacere, înainte de a demara. Aceasta îi ajută pe cei care fac carieră în Network Marketing (ca soţ şi soţie) să obţină ceea ce doresc cu adevărat. De asemenea, oferă bărbaţilor şi femeilor ce sponsorizează pe alţii într-o afacere, şansa de a verifica dacă afacerea li se potriveşte şi dacă sunt buni pentru ea.

Nu există un drum mai simplu şi mai bun în demararea unei afaceri, decât în a înţelege şi a crede *în „de ce"*.

CELE ŞASE ÎNTREBĂRI

De-a lungul anilor în această afacere, am descoperit că oricine doreşte să ajungă în vârful carierei în Network Marketing trebuie să întrebe şi să primească răspunsul la următoarele şase întrebări. În prima mea carte am menţionat doar cinci, dar apoi am mai adăugat una, deoarece era necesar.

Aş dori să vi le împărtăşesc. Aş mai dori să fiţi conştienţi că aceste întrebări se află în capul vostru, chiar dacă nu realizaţi acest lucru. Veţi vedea în curând câtă importanţă are acest fapt. Vă recomand vouă şi sponsorilor voştri să le aveţi tot timpul în faţă atunci când discutaţi despre afacere. Iată-le:

1. ESTE LEGALĂ?

Mi-am pierdut o grămadă de timp vorbind despre această întrebare. Este Network Marketing legală? Da! Dar compania în care sunteţi implicat? Iată ce trebuie să luaţi în considerare pentru a răspunde la această întrebare:

Căutaţi un produs sau un serviciu de succes, cu o valoare reală şi cu preţ competitiv. Amintiţi-vă, această afacere presupune rularea unor produse de cea mai bună calitate.

Oare aceasta presupune să nu vă alăturaţi unei companii ce introduce un produs sau serviciu nou, nemaivăzut? Nu, doar riscul este mai mare. Ştiind ce va aprecia publicul înainte ca un produs să aibă succes, presupune atât talent cât şi noroc.

De aceea, încercaţi produsul cu atenţie, pentru a vă asigura că prezintă calităţi credibile şi că ceilalţi vor dori să-l cumpere. Amintiţi-vă, trebuie să vă îndrăgiţi produsul. Mai mult, 80% din afacerea voastră nu este altceva decât entuziasm, iar cheia acestui entuziasm o reprezintă ultimele sale patru litere: IASM (iniţialele de la **I** **A**m **S**old **M**yself! = şi eu cred cu tărie în entuziasm).

Căutaţi o companie care plăteşte comisioane doar pentru vânzarea produselor, şi nu pentru recrutare sau sponsorizare. De asemenea, căutaţi o companie care dezvoltă mereu vânzările de produse. Produsele şi serviciile care se mişcă spre consumatorul final reprezintă o parte importantă în orice afacere de succes.

Căutaţi o companie care nu solicită o investiţie substanţială la început. În aceste afaceri aveţi nevoie de un pachet cu produse de start, care pot fi destul de multe, dacă ţelurile voastre sunt mari şi vă propuneţi să fiţi agresiv în construirea afacerii. În orice caz, fiţi convinşi că este *alegerea voastră* şi nu o obligaţie.

Ajungând la problema vânzării pachetului cu produse de start, trebuie să vă mai spun că este bine să analizaţi cu atenţie materialele ajutătoare pe care compania vi le pune la dispoziţie ca să vă construiţi structura. Calitatea acestor materiale reprezintă un bun indicator pentru aprecierea companiei în care doriţi să activaţi.

Căutaţi o companie care îşi încurajează distribuitorii să sponsorizeze, să coordoneze şi să instruiască pe cei din structurile lor. Aceasta nu este doar o cerinţă legală, ci sensul adevărat al sprijinului necesar pentru obţinerea succesului.

Asociaţia Internaţională de Multi-Level Marketing (MLMIA) vine şi ea în sprijinul vostru. Ea este o organizaţie profesională, nonprofit, fondată pentru promovarea sistemului Network Marketing în toată lumea. Există cinci reprezentanţe zonale pe glob: Marea Britanie, Noua Zeelandă, Malaysia, Canada şi Statele Unite. MLMIA pune la dispoziţia distribuitorilor un pachet standard (de numai 5 USD) care vă poate da răspunsurile necesare la nelămuririle pe care le aveţi.

Dacă doriţi să vă alăturaţi acestei asociaţii, apelaţi la reprezentanţa zonală MLM sau scrieţi direct la MLMIA pe adresa:

Multi-Level Marketing International Association (MLMIA)

119 Standford Court
Irvine, California 92715, USA

2. ESTE UŞOR DE REALIZAT?

Cheia succesului în această afacere o reprezintă" dublarea" (duplicarea). Dacă intraţi în afacere şi ştiţi cum să procedaţi, aşa vor face şi cei cărora le oferiţi această şansă de afaceri – şi de fapt asta doriţi.

Nu vă lăsaţi dezamăgiţi când nu înţelegeţi complexităţile planului de marketing. Adevărul este că eu cunosc o mulţime de şefi de structură care nu-şi înţeleg propriile planuri de marketing! Atâta timp cât ştiţi cu exactitate cum veţi atinge diferitele nivele ale planului de marketing, totul este perfect. Amintiţi-vă, în această afacere puteţi câştiga în timp ce învăţaţi.

3. ESTE AMUZANT?

Priviţi doar la ceilalţi oameni care s-au implicat deja în afacere. Dacă arată ca fantomele, alergând după câştiguri, îndreptaţi-vă spre o altă companie. Mulţi nu o fac. Poate fi mult mai amuzant decât vă puteţi imagina. Cu cât sunteţi de mai mult timp implicat, cu atât devine mai amuzant.

4. SE POT ÎNTR-ADEVĂR FACE BANI?

Răspunsul este destul de simplu. Priviţi şi analizaţi. Ceilalţi câştigă? Sunt răsplătiţi oamenii pentru eforturile lor, indiferent de mediul din care provin? Sunt entuziasmaţi de afacere cei intraţi acum câteva săptămâni sau luni?

Bineînţeles, veţi depune destul efort şi timp, până veţi câştiga primii 5.000 sau 10.000 de dolari comision (bonus) pe lună, dar călătoria de o viaţă începe întotdeauna cu un prim pas.

Când sponsorii voştri vă vor spune despre succesele altora şi cum au reuşit ei pentru a obţine câştigurile scontate, întrebaţi-vă: „Pot să fac şi eu la fel?"

Pentru a obţine câştigurile scontate, aveţi într-adevăr nevoie de o informare corectă asupra timpului şi energiei ce trebuie investite. Faptele şi realizările celorlalţi vă vor răspunde la această întrebare.

5. VOI FI AJUTAT DE CEILALŢI?

Acest aspect este *foarte* important. Întrebaţi-l pe sponsorul vostru potenţial ce intenţionează să facă pentru a vă ajuta şi instrui. Întrebaţi-l ce va face compania în această direcţie. Veţi descoperi că Network Marketing eclipsează pur şi simplu restul afacerilor. Asta pentru că noi ştim că succesul depinde de ajutorul acordat celorlalţi.

Credeţi că toate cele menţionate până acum vă vor garanta succesul? Nu. Nu există garanţii în nicio afacere. Nu există garanţii în întreaga noastră viaţă. Doar un lucru este sigur că, indiferent de rezultatele obţinute, veţi învăţa o mulţime de lucruri noi, mai ales atunci când vă implicaţi sufleteşte şi doriţi să fiţi cel mai bun. Gândiţi-vă doar la „cercul vostru de influenţă", pe care-l veţi lărgi şi-l veţi face eficient. Vor fi îmbunătăţite şi redescoperite resursele voastre personale, care includ sistemul de credinţe, abilităţi, dorinţe şi aptitudini. Imaginaţi-vă ce nivel ridicat veţi avea în ceea ce priveşte încrederea în sine şi acuitatea în afaceri. Personalitatea voastră va fi total schimbată în bine, ceea ce vă va ajuta în viitor să găsiţi noi şanse. Interesant este că indiferent de ceea ce se poate întâmpla, nimeni şi nimic nu vă poate lua ce vă aparţine. Este proprietatea voastră pentru totdeauna.

Ceea ce învăţaţi în această afacere vă va schimba în aşa măsură viaţa, făcând-o mai plină şi mai bogată, cum nu a fost niciodată. Acest lucru, stimaţii mei prieteni, este desigur garantat!

6. ACUM ESTE MOMENTUL POTRIVIT SĂ NE IMPLICĂM?

Ce părere aveţi, este?

De fapt, numai voi puteţi răspunde. Întrebarea se mai poate reformula şi astfel: Cum veţi recunoaşte momentul potrivit pentru voi de a intra în afacere?

Vă amintiţi povestea lui Jim? Acel bărbat tânăr entuziast, care, urmărind înmormântarea unui prieten, a trăit o experienţă mişcătoare, descoperind ce *anume* doreşte el de la viaţă. Haideţi să facem această experienţă ca pe un exerciţiu, care să ne ajute să descoperim care este momentul oportun de a intra într-o afacere personală, şi anume o afacere Network Marketing proprie.

Iată ce trebuie să faceţi. Vă invit să vă întindeţi pe spate, să inspiraţi adânc şi să vă imaginaţi că sunteţi la o înmormântare. Nu este trist deloc. De fapt este ca o ceremonie. Persoana, a cărei încetare din viaţă i-a adunat pe cei din jur, a fost admirată, respectată şi iubită profund. O persoană cu un real succes personal şi profesional, care a determinat schimbări pozitive în viaţa altora. Şi această persoană poate fi oricare din *voi*!

Acum, vă rog să inspiraţi adânc, să închideţi ochii şi să vă imaginaţi scena aceea. Imaginaţi-vă un prieten drag luând cuvântul şi adresându-se grupului, vorbind despre persoana voastră şi despre ce aţi făcut în viaţă, despre oamenii pe care i-aţi influenţat, despre impresiile pe care le-aţi produs. Pe măsură ce imaginea vă este proaspătă în minte, deschideţi ochii şi începeţi să scrieţi imediat pe o foaie de hârtie tot ceea ce spunea acel prieten despre cel decedat.

(O mică observaţie: Scrieţi totul. Nu încercaţi să analizaţi ce a fost bun şi ce a fost rău. Dacă vă pierdeţi concentrarea, închideţi ochii şi imaginaţi-vă scena din nou, continuând să scrieţi).

Să sperăm că aţi dezvăluit câte ceva despre voi şi visele voastre, lucruri despre care nu v-aţi dat seama înainte, dar care aţi dori să fie rememorate, aprobate şi apreciate. Cred că le puteţi numi" moştenirea" voastră. Este singura amprentă care vă face unic în timp şi diferit de ceilalţi oameni.

Mai înainte v-am identificat cinci calităţi cheie pe care aţi dori să le aveţi în cariera visată. Apoi v-am învăţat cele şase întrebări la care trebuie să răspundeţi, ca să puteţi spune" Da" şi să vă implicaţi. În final, v-am pus să vă imaginaţi, să vizualizaţi şi să scrieţi cum doriţi să vă schimbaţi viaţa şi ce moştenire să lăsaţi.

Acum întrebaţi-vă*: „Este într-adevăr mulţumitoare cariera mea prezentă? Trăiresc zilnic cu un scop şi o deviză? Creez oare moştenirea pe care am vizualizat-o? Este ceea ce fac şi cum fac într-adevăr ceea ce doresc de la viaţă?"* Dacă răspundeţi DA, atunci sunt convins că sunteţi fericit în ceea ce faceţi. Acest exerciţiu nu face decât să vă reafirme drumul ales.

Dacă simţiţi un gol, atunci schimbarea este necesară. Ori vă schimbaţi atitudinea faţă de ceea ce faceţi, ori schimbaţi ceea ce faceţi.

Să ştiţi că schimbarea nu trebuie să fie întotdeauna drastică şi dureroasă. Poate fi subtilă şi gradată. Un singur lucru este însă sigur: schimbarea este în acelaşi timp inevitabilă şi constantă! Iar riscurile de explorare a posibilităţilor sunt echilibrate!

Aşa că, dacă nu puteţi fi ceea ce doriţi să fiţi, să faceţi ceea ce doriţi să faceţi, şi să aveţi ceea ce doriţi să aveţi în viaţă, dacă nu faceţi lucrurile necesare care să formeze moştenirea vizualizată, atunci este sigur momentul să exploraţi şi alte posibilităţi.

Căutaţi o schimbare! Investiţia poate fi mică în comparaţie cu câştigul posibil. Cum să începeţi? Ar putea fi tot atât de simplu, ca şi

întâlnirea cu persoana care v-a dat această carte!

ÎMPĂRTĂŞIREA VISULUI

Dacă semănaţi cu participanţii la seminariile mele, atunci sunt sigur că toate exerciţiile precedente v-au făcut mai puternici, mai energici, mai creativi. Ele reprezintă o experienţă fulminantă.

Deşi sunt foarte bune în a clarifica şi ţelurile carierei voastre, totuşi lipseşte ceva: *împărtăşirea.*

Acum câteva mii de ani, filosoful grec Platon a spus unul dintre cele mai importante lucruri din istoria omenirii*: „Adevărul se dezvăluie prin dialoguri".*

Introspectiva şi imaginaţia pe care v-o stimulează completarea exerciţiilor, întocmirea şi evaluarea listei de însuşiri, chiar şi notarea scopurilor vieţii noastre, nu înseamnă mare lucru până când nu le împărtăşiţi şi altor persoane. Se întâmplă ceva extrem de interesant când oamenii se întâlnesc să-şi împărtăşească visele.

Bineînţeles că unde-s doi, puterea creşte, dar nu a numai atât. Network Marketing este o afacere de la om la om. Nu doar pentru că utilizează reclama verbală pentru oferirea produselor şi serviciilor.

O afacere de tip Network Marketing este specială deoarece are *darul de a se împărtăşi, ceea ce o face atât de puternică, satisfăcătoare şi plină de succes.*

Împărtăşirea este esenţa afacerii, oriunde o facem: la telefon, la o cafenea sau într-un grup. Când o facem, ne relevăm noi dimensiuni în faţa noastră şi în faţa celorlalţi. Ne dezvoltăm împreună, ne respectăm reciproc. Vorbind şi ascultând cu atenţie, scoatem adevărul care vieţuieşte în visele noastre şi îi dăm viaţă.

Chinezii au o filosofie minunată, conform căreia*: „Dacă ai primit un dar de o valoare mare, atunci eşti obligat să-l împarţi cu ceilalţi”*. Iată de ce persoana care v-a recomandat această carte aşteaptă o reacţie de la voi.

Aceste persoane doresc, de fapt, să vă împărtăşească şansa lor în afaceri. Sunt obligate să procedeze aşa. Este calea lor de a spune” mulţumesc” vieţii, garantându-se în acelaşi timp fluxul de informaţii folositoare pentru viaţa lor.

Imaginaţi-vă care ar fi consecinţele atunci când cineva v-ar da un cadou (sub forma unei informaţii, a unui produs sau a unui serviciu), care să vă ajute să vă ridicaţi nivelul de trai, iar voi nu doriţi să-l împărtăşiţi cu alţii. În acest caz, refuzaţi, de fapt, să-i perpetuaţi valoarea şi să aduceţi beneficii altora. Nici măcar nu le oferiţi şansa de a învăţa ceva şi de a alege sau a renunţa.

Alegând ruperea lanţului, întreruperea fluxului constant de speranţe, promisiuni şi adevăruri, de care fiecare dintre noi beneficiază şi are nevoie, nu înseamnă numai egoism, ci chiar autodistrugere.

Network Marketing a creat o modalitate de retribuire pentru cei ce ştiu să împărtăşească. Este ceea ce noi facem tot timpul.

Voi şi persoana care v-a oferit cartea” *Cea mai mare şansă din istoria omenirii”* aveţi marele noroc de a experimenta puterea ce rezidă din împărtăşirea reciprocă. Aveţi şansa rară de a o face prin cunoaşterea viselor altora. Odată aceasta făcută, vă promit că nu veţi mai fi niciodată ca înainte.

Dacă, în timp ce citiţi această carte, descoperiţi că gândiţi pozitiv despre propria voastră afacere în Network Marketing, atunci vă recomand să contactaţi imediat persoana care v-a dat cartea şi să stabiliţi o întâlnire cât de repede posibil.

Făcând aceasta, amândoi veţi avea mult de câştigat, ştiut fiind că schimbul de idei ajută întotdeauna la clarificarea problemelor care vă preocupă.

EXERSAREA ÎNŢELEPCIUNII

Sper ca studiind această carte să deveniţi mai înţelepţi şi mai informaţi atunci când trebuie să evaluaţi posibilităţile şi realităţile unei afaceri personale, de tip Network Marketing. Dacă e aşa, e minunat! Mi-am atins scopul.

Lăsaţi-mă să vă spun povestea finală.

Trăia odată un înţelept, foarte iubit de oamenii ţării sale. Mai trăia acolo un prinţ păcătos, care-l ura pe înţelept fiindcă se înconjurase de afecţiunea oamenilor, ceea ce el, prinţul, nu reuşise. Prinţul nu se gândea la altceva decât cum să-l discrediteze pe înţelept. Până la urmă a elaborat un plan.

„Mâine”, a spus prinţul*”, când înţeleptul va merge la piaţă şi se va adresa oamenilor, mă voi înfiinţa şi eu acolo, cu un porumbel în mână şi voi striga: «Înţeleptule! Spune-mi dacă pasărea aceasta pe care o ţin în mână este vie sau moartă?» Dacă-mi va spune că e moartă, voi deschide palma şi o voi lăsa să zboare! Dacă-mi va spune că e vie, voi zdrobi pasărea cu mâna mea şi o voi lăsa să cadă moartă la pământ! Cu alte cuvinte îl voi face pe înţelept să se comporte ca un nebun”.*

A sosit şi a doua zi. Prinţul se afla deja în piaţă înainte ca înţeleptul să apară. A aşteptat cu răbdare până când înţeleptul a intrat în piaţă şi a început să vorbească cu oamenii. Prinţul a scos porumbiţa din colivie şi a strigat acoperind mulţimea cu vocea:

„Înţeleptule! Aş dori să-ţi pun o întrebare simplă: «Spune-mi dacă pasărea aceasta pe care o ţin în mână este vie sau moartă?»”.

Mulţimea a tăcut şi toţi ochii s-au îndreptat spre omul cel

înţelept. Înţeleptul a făcut o pauză, a privit întâi oamenii, apoi Prinţul, după care a spus*: „Ceea ce ţii în mână depinde de ceea ce faci!”*

Network Marketing reprezintă *cea mai mare şansă din istoria lumii*. Poate fi covorul vostru fermecat înspre*” sănătate, bogăţie şi fericire”*, spre o viaţă plină de succese şi împliniri, aşa cum v-aţi imaginat numai în vise.

Prieteni, este posibil! *De asemenea, poate fi şi ceea ce veţi face din acel covor fermecat!* Totul începe de fapt cu împărtăşirea visului nostru.

Aş dori să vă felicit pentru bunăvoinţa voastră de a fi deschişi şi dispuşi în explorarea adevărului. Vă mulţumesc pentru ocazia pe care mi-aţi oferit-o ca să vă împărtăşesc visele mele şi pentru că aţi devenit unul din cei un milion de prieteni ai mei. Vă doresc tot ceea ce vă poate oferi viaţa mai bun!

Şi amintiţi-vă…

Poţi zbura, dacă încerci!

Cu prietenie.
John